Промышленная политика
Ежемесячное обозрение
№ 7
"Белорусский рынок" № 48 (223) 1996 г.

Запишите в счет XXI века

Взгляд

После того как А. Лукашенко разогнал по углам политическую оппозицию и сконцентрировал в своих руках все возможные в государстве властные полномочия, ему уже дальше некуда откладывать самый болезненный и самый неподъемный узел проблем, связанных с состоянием национальной промышленности.

Экономическую власть белорусский Президент начал концентрировать в своих руках с банковского сектора: вспомним слияние АКБ "Беларусбанк" и Сбербанка, а также многочисленные указы, регламентирующие кредитно-финансовую сферу. В итоге Президент добился того, чего хотел, и подчинил себе все заметные финансовые потоки в стране.

Индустриальный сектор до поры до времени не трогали. Ясно, что любые попытки реструктуризации национальной промышленности имели бы ощутимые социальные последствия — массовые увольнения со всеми вытекающими проблемами для власти.

Все два года своего президентства Лукашенко в промышленной политике использовал единственный знакомый ему инструмент — административный нажим. Именно под угрозой увольнения министров и директоров заставляли обеспечить прирост производства, заняться реализацией и выйти на требуемый уровень рентабельности. В известном смысле административное усердие тоже можно считать ресурсом экономики (только уж, конечно, не рыночной). Но этот ресурс, как и любой другой, исчерпаем и, сдается, уже подходит к концу.

Секрет статистических успехов белорусской промышленности (как бы то ни было, прирост ВВП в 1-2% по сравнению с прошлым годом, скорее всего, будет показан) в том, что наша экономика работает практически на бесплатных энергоносителях. Задолженность по нефти и газу как бы существует, время от времени о необходимости платить долги напоминают, но в реальности Беларусь никогда не оплачивала их полностью.

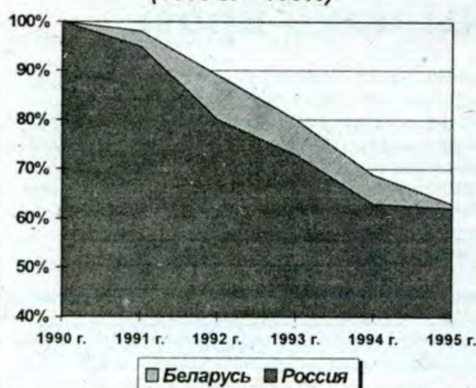
Судя по всему, практика "нулевого варианта", когда долги списываются в обмен за какие-то уступки, признана удачной и будет продолжаться весь президентский срок Александра Лукашенко. А отдавать в компенсацию энергетических долгов еще есть что. В январе 1996 года это были боеголовки стратегических ракет, в 1997 году — вполне могут быть контрольные пакеты акций белорусских нефтеперерабатывающих комплексов, затем можно предложить вниманию соседей контроль над национальной железной дорогой... В любом случае объекты инфраструктуры маленькой гордой транзитной страны всегда будут рассматриваться как приемлемая плата за некоторую толику российских нефти и газа. В этом смысле придется огорчить тех, кто предрекает скорый экономический крах команды Лукашенко. С его хваткой и умением торговаться "инфраструктурных" ресурсов хватит, чем черт не шутит, даже на два президентских срока. Другое дело, что осуществлять такую модель поддержания национальной экономики означает жить за счет будущего. Что оставит в наследство нынешний режим, кроме долгов, безнадежно устаревших промышленных технологий и статуса экономической колонии?..

Предотвратить подобный сценарий могла бы только политика, направленная на серьезные привлечения массовых инвестиций. Но и тут здравый экономический смысл уступает непропорциональным политическим амбициям. Нервно реагируя на замечания Международного валютного фонда, Минск не просто портит отношения со Всемирным банком, но и в глазах всех потенциальных инвесторов попадает в разряд стран с крайне неблагоприятным инвестиционным климатом. Демонстративно игнорируя позицию мировых и европейских авторитетных институтов, заявляя о неприемлемости для себя модели рыночной либеральной демократии, Беларусь тем самым отваживается на уникальный исторический эксперимент. Нечто вроде идей чучхе по-белорусски: ни у кого ничего не просим, ни в чьих советах не нуждаемся. Но в стране с экономикой, настолько зависимой от экспорта и импорта, подобная идеология может реализоваться только за счет благосостояния собственного народа. Ничего, кроме медленного необратимого обнищания, населению Беларуси она не даст.

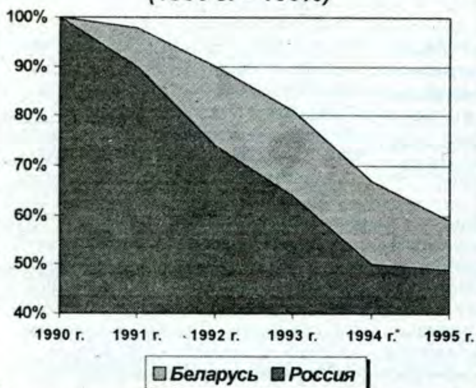
Егор АЛЕКСАНДРОВ. ■

Параллели: Беларусь — Россия

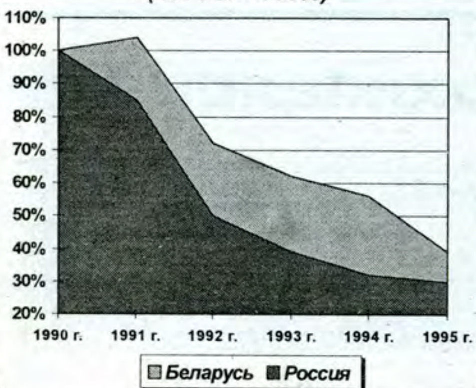
Валовой внутренний продукт (1990 г. = 100%)



Промышленное производство (1990 г. = 100%)



Инвестиции в основной капитал (1990 г. = 100%)



Действующие лица

Минпром подбирает кадры

Не так давно в Министерстве промышленности РБ появились две новые должности. Заместителем министра по вопросам приватизации назначен Иван Золоторевич, заместителем по вопросам маркетинга в промышленности стал Владимир Бобров. Особое внимание к этим направлениям объяснимо — реформирование госсобственности и поиск рынков сбыта произведенной продукции остаются острейшими проблемами отечественной индустрии. Корреспондент "БР" Наталья ШКЛЯР побеседовала с новыми людьми в Минпроме.

Высокие барьеры приватизации

Иван ЗОЛОТОРЕВИЧ был заместителем генерального конструктора НПО "Агат", работал заместителем заведующего отделом оборонной промышленности ЦК КПБ. До назначения в Минпром являлся генеральным директором Белорусской ассоциации предприятий радиоэлектроники, информатики и приборостроения.



— Иван Иванович, не дублируют ли в Минпроме функции Мингосимущества?

— Законодательно наши функции разграничены довольно четко (хотя, возможно, некоторое дублирование и имеет место). Мы работаем в тесной связке с Мингосимуществом. Сегодня по закону оно является управляющим государственной собственностью. Наша же задача — подготовить предприятия к акционированию, провести работу с трудовыми коллективами и руководителями.

В результате выстраивается трехуровневая схема этой работы: предприятие — отраслевое министерство — Мингосимущество.

— С какими проблемами сталкивается приватизация в промышленности?

— Самое сложное сегодня — это преодоление психологического барьера, менталитета, если хотите, трудовых коллективов, без согласия которых по действующему в Беларуси законодательству провести акционирование невозможно. И, на мой взгляд, это необходимое правило. Но что мы имеем в результате? Из 74 промышленных предприятий, где в этом году состоялись собрания по вопросу изменения формы собственности, 31 трудовой коллектив высказался против акционирования. Значит, следует больше работать с людьми.

Дополнительные сложности создает и слишком большая заформализованность самой процедуры акционирования — на оформление различных бумаг уходят месяцы. Многие из тех, кто начинал этот процесс, столкнувшись с массой формальностей, опускали руки. Нужно иметь железные нервы, чтобы пройти все инстанции.

С другой стороны, наличие формальностей в акционировании выполняет и положительную роль. Оно снимает поспешность и позволяет избежать многих ошибок. Ведь основное внимание должно уделяться не количественной, а качественной стороне (эффективный бизнес-план предприятия).

Также не способствует процессам акционирования и приватизации неразвитость фондового рынка республики.

(Окончание на 40-й странице).

Хватит работать вслепую

Владимир БОБРОВ работал 20 лет на витебском ПО "Витязь", до прихода в министерство занимал должность генерального директора объединения.

— Владимир Николаевич, чем вам предстоит заниматься в Минпроме?

— На складах предприятий скопилось продукции на миллиарды рублей. Ее нужно продвигать и на внутреннем рынке, и в страны СНГ и дальнего зарубежья. Ранее эти функции выполняли отраслевые заместители министров. Но когда на тебе "висит" производство, план, выплата зарплаты и т. д., на вопросы маркетинга не остается времени.

В моем подчинении сейчас находится управление межгосударственных связей и межотраслевых производств и управление внешнеэкономических связей. В ближайшее время появится управление качества. Их задача — продвижение продукции, распространение информации о выпускаемых сегодня и перспективных продуктах белорусской промышленности. В наши функции входит также исследование рынков, рекламная деятельность, организация



выставок и ярмарок.

— Если кратко охарактеризовать нынешнюю ситуацию с маркетингом в промышленности, какие основные проблемы вы могли бы выделить?

— Важнейшей проблемой были и остаются сложности в реализации нашей продукции. Спрос падает по причине недостатка денежных средств у потенциальных потребителей. В этой связи важным представляется поиск различных путей расчетов.

(Окончание на 40-й странице).

Барометр

Простои и зарплата

Если судить о состоянии промышленности в октябре — ноябре только на основании статистических показателей (без скидки на подготовку властей к референдуму), отмечается рост заработной платы на предприятиях большинства отраслей и полное погашение задолженности по зарплате за предыдущие месяцы (в основном за счет кредитных средств).

Размер средней зарплаты за октябрь по народному хозяйству составил 1,356 млн. BYB, в промышленности — 1,584 млн. рублей.

По данным профсоюза автосельхозмашиностроения, простаивающих предприятий в октябре не было. Средняя зарплата по отрасли в октябре составила 1,554 млн. рублей, на большинстве предприятий этот показатель оказался выше минимального потребительского бюджета (МПБ в октябре — 1,116 млн. рублей, на 1 ноября — 1,13 млн. рублей).

На предприятиях, работавших в октябре в режиме 4-дневки, средний уровень зарплаты был практически максимальным по отрасли. В частности, на МЗКТ — 1,634 млн. рублей, на КЗТШ — 1,875 млн., на ПО "БелАЗ" — 1,899 млн., несколько ниже на МАЗе — 1,445 млн. И если в настоящий момент МАЗ еще "держится", то его перспективы сомнительны — предприятие зависит от поставок Ярославского моторного завода, который все еще бастует. Максимальный же уровень зарплаты в октябре зафиксирован на АП "БАТЭ" — 2,442 млн. рублей, АП "МПЗ" — 2,034 млн. рублей, БелНИИЛИТ — 2,656 млн. рублей.

Самый низкий по отрасли уровень зарплаты сохранился на Лепельском машиностроительном заводе (701,8 тыс. рублей), Сморгонском агрегатном заводе (709,8 тыс. рублей) и "Лидсельмаше" (833,3 тыс. рублей).

По данным профсоюза радиоэлектронной промышленности, средняя зарплата по отрасли на 681,6 тыс. рублей отстает от этого показателя в целом по промышленности и на 453,7 тыс. рублей — по народному хозяйству. Наиболее проблемным остается брестский регион, где средний уровень зарплаты на предприятиях "не дотягивает" до МПБ. На радиотехническом заводе, например, выплачивается 588,8 тыс. рублей, на электромеханическом — 397,9 тыс. рублей.

На гомельском ПО "Коралл" в октябре зафиксирован простой, средний уровень зарплаты составил 60% от МПБ. По-прежнему по минимальной величине зарплаты в лидерах фирма "Лес".

По величине заработной платы в отрасли лидируют "Витязь" (1,246 млн. рублей), завод "Планар-ТМ" (1,312 млн. рублей) и НИИ "Агат" (2,031 млн. рублей).

В режиме 4-дневки в октябре работали заводы "Цветотрон", "Электронмаш", МПОВТ, ПО "Калибр" и АО "Ритм". Три дня в неделю работали заводы "Камертон", "Спутник". ■

Подробности

Дезинформация как средство конкуренции

Газета "Коммерсант Daily" от 12 ноября 1996 года со ссылкой на "Интерфакс" сообщила о несостоятельности новой модели белорусского троллейбуса АКСМ-201, подаренного в конце сентября Президентом Беларуси Москве.

"Коммерсант Daily", в частности, сообщал, что, по словам руководителя "Мосгортранса", белорусский троллейбус до сих пор не работает, и результаты опытной эксплуатации машины в троллейбусном парке "неутешительны" — из 300 км, которые троллейбус проехал по Москве, 189 км он прошел на буксире.

Представители "Белкоммунмаша", которые являются производителями подаренного троллейбуса, полностью опровергли это сообщение. По утверждению руководителя "Белкоммунмаша" Ивана Сафонова, новый троллейбус был испытан на родине и получил положительное заключение государственной комиссии.

По его словам, появление подобных публикаций вызвано боязнью внедрения на российский рынок белорусской продукции. Такого же мнения придерживается и упомянутый "Интерфаксом" директор "Мосгортранса", который в официальном письме в адрес "Белкоммунмаша" сообщил, что троллейбус находится в парке и проходит дополнительные испытания на улицах города. По его сообщению, по состоянию на 25 ноября 1996 года троллейбус прошел 1.500 км, и замечаний по его работе нет.

Эксплуатационные службы Москвы уже произвели оплату двух подобных троллейбусов. И, кстати, троллейбус АКСМ-201 с июня 1996 года успешно работает в Гродно.

По имеющейся информации, новая машина с 1997 года ставится на серийное производство. Начиная со второго полугодия будущего года Беларусь перейдет на модель АКСМ-201. Учитывая, что троллейбусный парк требует скорейшего обновления, за несколько лет (в год ПО "Белкоммунмаш" способно изготовить до 500 машин) новая модель практически сменит старые машины.

Как стало известно корреспонденту "БР", по данным московского представительства Всемирного банка, проект развития городского транспорта общей стоимостью 391 млн. USD, реализуемый банком на территории России, помимо автобусов, предполагает закупку 272 троллейбусов. Их потенциальные поставщики определятся в результате тендера. Из 16 производителей, изъявивших желание принять участие в конкурсе, допуск получили лишь 6. В их числе и ПО "Белкоммунмаш". Результаты тендера станут известны в декабре 1996 — январе 1997 года.

Наталья ШКЛЯР. ■

Накануне указа

МТЗ реформируют по методу Довгеля?

Как стало известно "БР", подготовлен проект президентского указа о реорганизации ПО "Минский тракторный завод".

Документ появился в связи с поручением А. Лукашенко и по указанию вице-премьера Валерия Кокорева. Однако вряд ли инициаторы догадывались, какими предложениями он будет наполнен.

Предлагается с 1 января 1997 года государственное предприятие ПО "Минский тракторный завод", которое находится в ведении Минпрома, реорганизовать в объединение под таким же названием, но на основе общей долевой собственности. Уставный капитал предложено сформировать из взносов государственных, юридических и физических лиц.

Документ уже поступил на экспертизу в ведущие министерства, в том числе и в Минпром. Пока неизвестно, какую окончательную резолюцию он получит, ибо с юридической стороны он вроде бы безупречен, поскольку реорганизация объясняется ссылками на ст. закона о собственности в РБ.

Известно, что Минский тракторный завод находился в перечне предприятий, подлежащих акционированию в 1996 году, и такой резкий крен в сторону от принятой схемы реформирования госпредприятий по меньшей мере настораживает. Как выяснилось, попал в перечень завод не по желанию трудового коллектива, а по решению Минпрома. Непонятно другое. Преобразование МТЗ в "колхоз" диктуется желанием трудового коллектива утвердить свой приоритет при принятии стратегических решений или же руководство оказалось неспособным разработать концепцию реформ на предприятии?

Татьяна МАНЕНОК. ■

Цены

Кто наторговал больше

В ответ на торговую миссию белорусов в Пскове, организованную Белорусским союзом предпринимателей и арендаторов, недавно в Минске побывал караван с российскими товарами.

Псковитяне привезли товары легкой и пищевой промышленности, однако похвастаться выручкой не смогли. Торговля шла не очень успешно, хотя возле лотков было оживленно. Белорусских покупателей испугала цена российских товаров, подскочившая в несколько раз вследствие высокого обменного курса (российские рубли меняли по курсу 3,8, а доллар — за 23 тысячи BYB). Чтобы сократить расходы, в следующий раз псковитяне решили остановиться в Витебске.

Ажиотаж вокруг товаров белорусских производителей в Пскове (вместо запланированных двух дней ярмарка продолжалась четыре) объяснялся низкими ценами на товары, которые продавались без торговой наценки. В результате отличные сапоги обувного объединения "Луч" продавались всего за 300 тыс. рублей. Обувщики готовятся открыть в Пскове торговый дом. ■

Интеграция

Пошлины пока врозь

Вопрос о введении единого Таможенного тарифа на территориях России и Беларуси будет в ближайшее время рассмотрен на заседании исполкома Сообщества двух государств. Об этом в интервью "Интерфаксу" сообщил председатель Государственного таможенного комитета РФ Анатолий Круглов. Ставки таможенных пошлин в России и Беларуси, по его словам, "различаются ныне больше, чем до снятия таможенных барьеров между ними в августе 1995 года". ■

Над выпуском работали:
Игорь ФИЛИПЕНКО, Татьяна МАНЕНОК.
Телефон: (0172) 22-80-29.

Проекты

Ищем инвестиции через Internet

Министерство предпринимательства и инвестиций намерено провести в мае 1997 года под эгидой ЮНИДО "Инвестиционный форум для Беларуси".

Проектом предусматривается участие в форуме иностранных фирм и белорусских предприятий по 100-150 компаний с каждой стороны. Предварительно планируется подготовить в ЮНИДО 10 национальных экспертов (представителей министерств, банков и облисполкомов) по вопросам привлечения инвестиций и экспертизе инвестиционных проектов, их оценке в системе COMFAR. Затем специалисты ЮНИДО совместно с экспертами осуществят отбор проектов и окажут помощь в составлении бизнес-планов. Получившие положительную оценку проекты будут распространены по компьютерной сети ЮНИДО в более чем 100 странах мира для поиска деловых партнеров. ■

Сотрудничество

МАЗ спасают новые заказы

В последнее время выпуск автомобилей на Минском автозаводе сократился почти на треть. Больше других пострадали литейщики. Сталелитейный цех с 227 тонн литья в сутки стал выдавать лишь 50 тонн. Спад вынудил автозаводцев осваивать выпуск несвойственных для автомобилестроения изделий.

Три года назад сталелитейный цех начал выпускать детали к сельскохозяйственному оборудованию, себестоимость которых ниже, чем у тракторозаводцев. Сегодня выпускается 6 наименований деталей и еще 3 находятся в стадии проработки. Продукция поставляется на белорусский, российский, украинский и прибалтийские рынки. В этом году литейщики таким образом смогли заработать свыше 5,5 млрд. рублей.

С помощью Белорусской ассоциации литейщиков автомобилестроители вышли на немецкую посредническую фирму Giipa Technik, занимающуюся размещением заказов на изготовление аэродромного оборудования. Немцам были нужны отливки плит из высокопрочного чугуна. Автозаводцы убедили их, что такие плиты можно изготовить из стали. В июле этого года промышленная партия новых изделий ушла заказчику на испытания и получила хорошую оценку. В августе — сентябре в Германию поставлено еще 10 тонн отливок плит. Сегодня в литейных цехах прорабатывают предложения немецкой стороны еще по 15 позициям.

Сдерживает несовершенство оборудования, в частности машин для приготовления формовочных машин, купить которые завод не в состоянии. Сейчас немецкая сторона рассматривает вопрос о приобретении техники в счет поставок литья.

Сергей ГУРИНОВИЧ. ■

СЭЗ

Свободный экономический архипелаг

Июльский Указ Президента "О стимулировании, создании и развитии в РБ производств, основанных на новых и высоких технологиях" предусматривал, как известно, создание свободных экономических зон в районе аэропорта Минск-2 и поселка Обчак. Городские власти намереваются добавить к этому перечню третий островок налогового рая — в столичном микрорайоне Шабаны.

Возглавлять рабочую группу Мингорисполкома по созданию и развитию СЭЗ будут К. Туровič и Н. Пацкевич, заместители столичного мэра. Уже в ближайшие дни комиссия должна подготовить и направить в МВЭС проекты положения о СЭЗ. Для финансирования рабочей группы выделено 50 млн. рублей, что можно считать первым шагом в реализации проекта.

Очертания будущих свободных зон пока не вполне ясны, но наверняка в них будут действовать классические правила любых СЭЗ: освобождение от таможенных пошлин, упрощенный порядок регистрации, освобождение от обязательной продажи на МВБ свободно конвертируемой валюты, полученной от экспорта товаров, работ и услуг. Минская СЭЗ создается сроком на 50 лет и собирается развивать в своих границах как производственную, так и страховую и банковскую деятельность. ■

Грузия опережает всех

СНГ

Среди стран СНГ рост ВВП и объемов промышленного производства наблюдается не только в Беларуси, но и в большинстве стран Средней Азии и Закавказья.

Очевидно, что высокие темпы роста ВВП в странах, которые еще недавно вели военные действия (Азербайджан, Армения, Грузия), связаны в основном с тем, что там за время войны объем промышленного производства и ВВП невообразимо упали. Наиболее серьезный кризис испытывают, помимо воюющего Таджикистана, Россия (которая тоже вела военные действия до недавнего времени), Украина и Молдавия.

Россия

Объем валового внутреннего продукта России в январе —октябре 1996 г. составил в текущих ценах 1.819 трлн. рублей и сократился в реальном выражении на 6% по сравнению с соответствующим периодом 1995 г. В октябре объем ВВП России составил 210 трлн. рублей и в сопоставимых ценах снизился на 1% по сравнению с сентябрем; по сравнению с октябрем 1995 г. его величина уменьшилась на 6%.

В январе — октябре 1996 г. в структуре произведенного ВВП России 48,9% составляло производство услуг, 42,8% — производство товаров и 8,3% — чистые налоги (за вычетом субсидий) на продукты и импорт. В январе — октябре 1995 г. в структуре ВВП преобладали товары, на долю которых приходилось 47,4% его производства, тогда как на долю услуг — 44,9%, а на долю чистых налогов — 7,7%.

В январе — октябре 1996 г. промышленностью России произведено продукции (выполнено работ, услуг) в действующих ценах на сумму 1.041 трлн. рублей, что на 5,3% меньше, чем за соответствующий период 1995 г. В октябре объем производства продукции в России на 6,7% превысил уровень сентября и оказался на 4,0% ниже, чем в октябре 1995 г.

Украина

Спад промышленного производства на Украине в январе — августе 1996 г. составил 3,7% по сравнению с аналогичным показателем 1995 г. Год назад спад производства был более высоким и составлял 12,1% по отношению к январю — августу 1994 г. В августе 1996 г. темпы снижения объема производства по сравнению с июлем несколько возросли — выпуск продукции уменьшился на 1,2% против 0,1% месяцем раньше.

В текущих ценах производителей промышленными предприятиями Украины за 8 месяцев 1996 г. произведено продукции на 4.440,2 трлн. карбованцев. При общем спаде производства по сравнению с 1995 г. на 3,7% наибольшим он был в промышленности стройматериалов (35%), в машиностроении и металлообработке (25%), в легкой промышленности (19,1%), в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (14%).

По сравнению с январем — августом 1995 г. объемы производства продукции сократились в промышленности всех регионов Украины, кроме Запорожской, Ровенской и Тернопольской областей.

За январь — август 1996 г. предприятиями топливно-энергетического комплекса республики было добыто 52,5 млн. тонн условного топлива, что на 13,6% меньше прошлогодних объемов, производство основных видов продукции черной металлургии (кроме стальных труб) уменьшилось на 0,6-6,5%.

В машиностроительном комплексе сократилось производство 96 (80%) основных видов продукции отрасли из 120, в химической и нефтехимической промышленности объемы производства половины видов продукции превысили прошлогодние.

Продовольственных товаров с начала года произведено на 806,5 трлн. карбованцев, или на 113,8 трлн. меньше, чем за соответствующий период 1995 г. Наибольший спад зафиксирован в производстве мяса, цельномолочной продукции, консервов, натурального чая (22-30%), сыров жирных, круп, хлеба и хлебобулочных изделий, маргариновой продукции, кондитерских и макаронных изделий (на 11-17%).

Грузия

Объем валового внутреннего продукта Грузии в январе — сентябре 1996 г. составил 3.113 млн. лари (2,45 млрд. USD) и увеличился на 12% по сравнению с аналогичным периодом 1995 г. По темпу роста ВВП Грузия стала лидером среди стран СНГ. При этом производство промышленной продукции возросло на 5%.

В целом доля промышленности в общем объеме ВВП Грузии составила по итогам 9 месяцев 1996 г. 14,8%. Большая же часть ВВП была произведена в сельском хозяйстве — 34,1% и торговле — 24,1%, а также в нематериальном производстве — 15,7%. В структуре ВВП на долю транспорта и связи приходится 5,8%, строительства — 3,9%.

За период с начала года промышленностью Грузии произведено продукции в текущих ценах на сумму 454,2 млн. лари (357,6 млн. USD). Наиболее высокий рост производства продукции отмечен в топливной промышленности (на 80,9%), в машиностроении (на 54,6%), а также в химической и нефтехимической промышленности (на 50,6%). В то же время сокращение объемов производства по сравнению с 1995 г. имело место в комбикормовой промышленности (на 30,4%), черной металлургии (на 24,4%) и в легкой промышленности (на 20,4%).

Армения

В январе — августе 1996 г. в республике произведено в фактических ценах промышленной продукции на сумму 134.983,7 млн. драмов (332,5 млн. USD). В январе — августе 1996 г. промышленной продукции в стране произведено на 1,2% больше, чем в соответствующем периоде 1995 г., в августе 1996 г. по сравнению с августом 1995 г. — на 9,2% больше, по сравнению с июлем 1996 г. — на 6,6% больше.

За 8 месяцев 1996 г. в республике произведено 4.054,5 млн. кВт./час. электроэнергии, что на 14,3% превысило аналогичный прошлогодний показатель. При этом выработка электроэнергии на ТЭЦ страны сократилась по сравнению с 1995 г. на 40,2%, на ГЭС — на 16,2%.

Из 147 основных видов продукции по 44 видам достигнут и превышен уровень соответствующего периода 1995 г., в том числе по продукции производственно-технического назначения — по 23 из 73 и по потребительским товарам — по 21 из 74.

Из 33 основных видов продовольственных товаров по 11 видам достигнут и превышен уровень января — августа 1995 г. Из 41 вида непродовольственных товаров по 10 достигнут и превышен уровень января — августа 1995 г., в том числе по 6 из 19 видов продукции легкой промышленности, по 4 из 22 видов товаров культурно-бытового назначения.

Киргизия

Объем валового внутреннего продукта страны в январе — сентябре 1996 г. составил в текущих ценах 15.063,9 млн. сомов (1.136,9 млн. USD). Реальный объем ВВП по сравнению с соответствующим периодом 1995 г. увеличился на 3% (по итогам 9 месяцев 1995 г. снижение реального ВВП составило 4%).

Более 60% валовой добавленной стоимости экономики страны за 9 месяцев 1996 г. было произведено в промышленности и сельском хозяйстве. В связи с ярко выраженной сезонностью сельскохозяйственного производства его удельный вес в ВВП возрос с 52,5% в августе до 69,1% в сентябре 1996 г., что значительно повлияло на соотношение производства товаров и услуг.

За январь — сентябрь 1996 г. промышленной продукции в Киргизии произведено на 7.037 млн. сомов (531,1 млн. USD), что на 11,2% превышает уровень соответствующего периода 1995 г. По итогам 9 месяцев 1996 г. выполнение годового плана производства продукции составило 70,7%. В сентябре 1996 г. промышленной продукции произведено на 728,3 млн. сомов (55,0 млн. USD), что по сравнению с сентябрем 1995 г. на 7,2% больше.

Рост объемов промышленного производства обеспечили 44% предприятий республики (255 из 577 существующих). Из 231 важнейших видов промышленной продукции в сентябре 1996 г. по сравнению с сентябрем 1995 г. отмечен рост производства по 98 видам (42,4%), снижение — по 92 (39,8%); не производился 41 вид (17,8%) промышленной продукции.

По материалам "Интерфакса".

■

Показатели ВВП и промышленного производства в странах СНГ

	январь-сентябрь 1996 г. в % к январю-сентябрю 1995 г.		сентябрь 1996 г. в % к августу 1996 г.	
	ВВП (в постоянных ценах)	объем промышленной продукции (в постоянных ценах)	объем промышленной продукции (в постоянных ценах)	индекс цен производителей промышленной продукции
Азербайджан	100,7	92,0	107,3	100,4
Армения*	104,2	101,2	106,6	103,4
Беларусь	**101**	**102,6**	**100,2**	**102,0**
Грузия	112	105,2	103,4	...
Казахстан	101,1	100,1	101,7	101,0
Киргизия	103,0	111,2	73,9	104,7
Молдавия	95,4**	97,0	85,9	101,1
Россия	94	94,5	101	101,8
Таджикистан	81,1*	79,8	100,1	102,0
Туркмения	...	125,9	168,1	...
Узбекистан	101,5	105,7	129,5	103,1
Украина	...	95,7	98,8	101,0

** январь — август 1996 г. в % к январю — августу 1995 г.*
*** январь — июнь 1996 г. в % к январю — июню 1995 г.*
... — нет данных.

Беларусь — Россия

Душа населения знает, где лучше

В связи с планируемой интеграцией России и Беларуси интересно сопоставить показатели промышленного производства двух стран. По сравнению с январем — октябрем прошлого года за 10 месяцев текущего года в промышленности России по всем отраслям зафиксирован спад производства.

Сравнивать физические объемы продукции по отраслям между Россией и Беларусью сложно ввиду того, что нам, конечно, трудно состязаться с таким сырьевым гигантом, как Россия. Однако в некоторых отраслях у нас есть достижения. Так, мы обошли Россию по производству тракторов, выпустив за десять месяцев на 7,3 тысячи штук больше и почти догнали по производству велосипедов и мотоциклов. Однако надо отметить, что по сравнению с 1990 годом объем выпуска тракторов составил менее 20%, велосипедов выпущено меньше в 2,5 раза, а объемы выпуска мотоциклов по сравнению с годом их максимального выпуска — 1985-м — снизились почти в 10 раз.

Что касается пищевой и легкой промышленности, то по производству товаров на душу населения Беларусь за десять месяцев этого года опережает Россию почти по всем позициям. Так, в два раза больше на душу населения мы выпускаем мяса, молока и сыров, в 4,5 раза — масла животного, больше муки, колбасы и хлеба. Однако по сравнению с январем — октябрем прошлого года производство мяса, молока, муки и хлеба в Беларуси сократилось (больше всего мяса — на 5,1%).

Если же сравнить ВВП, приходящийся на душу населения и произведенный за 10 месяцев этого года в двух странах, то окажется, что у нас на душу населения приходится почти в два с половиной раза меньше ВВП, чем в России. В Беларуси этот показатель за 10 месяцев достиг порядка 930 USD, в России — около 2.250 USD на душу населения (если использовать для пересчета официальный курс рубля к доллару).

Понятно, что при глубокой интеграции мы с удовольствием поделимся с Россией тракторами, с меньшим удовольствием — мясом и молоком, вот только неизвестно, захочет ли Россия делиться с нашими "душами" своей сырьевой составляющей ВВП.

Ирина КРЫЛОВИЧ.

■

Показатели объемов производства легкой и пищевой промышленности на душу населения в России и Беларуси за январь — октябрь 1996 года

	Беларусь	Россия
Пищевая промышленность		
мясо, включая субпродукты, кг	22,90	10,82
цельномолочная прод. в пересчете на молоко, кг	59,01	29,07
масло животное, кг	5,41	1,97
хлеб и хлебобулочные изделия, кг	78,22	56,10
водка и ликеро-водочные изделия, л	8,95	39,21
мука, кг	86,04	62,86
колбасные изделия, кг	11,05	7,44
сыры жирные, кг	2,44	1,12
крупа, кг	4,24	5,09
масло растительное, кг	0,67	4,56
сахар-песок, кг	13,60	16,90
Легкая промышленность		
чулочно-носочные изделия, пар	4,11	1,24
трикотажные изделия, шт.	2,75	0,34
пальто и полупальто, шт.	0,11	0,01
костюмы, шт.	0,04	0,03
обувь, пар	0,83	0,20

Как считают ВВП

Методология

Корреспондент "БР" пытался получить ответы на некоторые загадки отечественной официальной статистики в беседе с начальником главного управления национальных счетов Минстата РБ Татьяной РОЗУМ.

— Ежемесячный бюллетень "О работе народного хозяйства Республики Беларусь" приводит труднообъяснимые подчас цифры. Например, в июне ВВП составил 115% по отношению к предыдущему месяцу, в августе — 128%, а в октябре, напротив, — 91%. Чем вызваны столь резкие колебания основного макроэкономического индикатора?

— Эти изменения объясняются сезонностью сельскохозяйственного производства. Первый укос трав в июне, основной сбор урожая в августе и сентябре значительно увеличивают ВВП в эти месяцы, тогда как к октябрю основной сбор урожая завершается и, следовательно, ВВП в процентах к предыдущему месяцу сокращается. Но сезонность оказывает влияние на статистику не только в сельскохозяйственном производстве. В меньшей степени она присутствует в перерабатывающих отраслях промышленности, торговле, в транспортной отрасли. В некоторых странах ВВП корректируется с целью устранения влияния сезонности на его динамику. Мы также занимаемся разработкой такой методики.

— Из того же сборника: объем ВВП в августе — 20.520 млрд. руб., в сентябре — 19.446 млрд. руб. Тем не менее Минстат сообщает, что сентябрьский ВВП к предыдущему месяцу составил 100,3%. Так что же имело место — рост производства или спад?

— Объяснение в том, что ежемесячный ВВП приводится в фактических ценах, а для процентных сравнений применяют сопоставимые цены. В качестве сопоставимых применяются цены предыдущего года (среднегодовые). В перспективе планируется перейти на расчет ВВП в постоянных ценах. Такая практика уже существует в некоторых странах. Возможно, что за базовые будут приняты цены 1995 года.

— Тогда — подробнее о методике подсчета ВВП...

— ВВП рассчитывается тремя основными методами.

При его расчете **производственным методом** исчисляется добавленная стоимость по всем отраслям народного хозяйства путем вычитания из общего выпуска продукции (производства) промежуточного потребления (материальных затрат и оплаты нематериальных услуг). Суммированная добавленная стоимость всех отраслей экономики (с учетом налогов и субсидий) и есть валовой внутренний продукт республики.

Применяется также **метод использования доходов**, который отражает потоки расходов домашних хозяйств, органов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашнее хозяйство, на потребление и накопление.

Третий — **метод образования доходов**, при котором отражается распределение первичных доходов, созданных в процессе производства, между отраслями и секторами экономики.

— Давайте уточним: в ВВП входит произведенная или проданная продукция?

— При расчете ВВП производственным методом в него, в соответствии с международными стандартами, включается весь объем произведенной продукции за рассматриваемый период, включая продукцию, поступившую в запасы до их реализации. В то же время в используемом ВВП сумма запасов готовой продукции отражается в накопляемой части. Поэтому неверно считать, что ВВП завышается за счет включения в него нереализованной продукции.

— Насколько достоверны источники, на основании которых производится расчет ВВП?

— Расчеты основываются на официальной статистической отчетности организаций и предприятий, данных единовременных учетов и выборочных обследований, на информации банковской и финансовой статистики.

— Наши методики подсчетов соответствуют международным стандартам?

— До 1992 года вместо ВВП рассчитывался национальный доход по системе баланса народного хозяйства. При этом учитывались только доходы в производственной сфере, а амортизация не включалась в стоимость чистой продукции отраслей. Согласно принятому в августе 1992 года постановлению Совета Министров, начался переход к существующей во всем мире системе национальных счетов (СНС), где основным макроэкономическим показателем является ВВП. За основу был принят вариант СНС 1993 года, подготовленный Евростатом, Международным валютным фондом, ОЭСР, ООН, Всемирным банком. Расчеты производились с участием экспертов этих организаций и статистического комитета СНГ. К настоящему времени расчеты по системе национальных счетов завершены для 1990-1995 годов.

— Каковы тенденции производства ВВП в различных отраслях экономики?

— Говоря об отдельных отраслях, нужно говорить не о ВВП, а о добавленной стоимости. Можно отметить ее прирост в промышленности (начиная с мая 1996 года), в торговле (с марта 1996 года) и в сельском хозяйстве (с сентября по сравнению с соответствующим периодом прошлого года). Продолжается сокращение ВВП в строительстве.

Записал Владимир КОЗЛОВ.

■

Высокие барьеры приватизации

*(Окончание.
Начало на 37-й странице).*

— Можно ли сегодня обнаружить связь между темпами приватизации и объемами иностранных инвестиций в Беларуси?

— В принципе акционирование проводится именно для того, чтобы привлечь на предприятие инвестора. Но это только одна составляющая необходимого инвестиционного климата, требуются и другие. Сегодня же капитал, будь то отечественный или иностранный, одинаково неохотно идет в промышленное производство, какой бы формы собственности предприятие не было.

Цель реформирования государственной собственности на нынешнем этапе заключается, скорее, в подготовке предприятий к притоку инвестиций в будущем. Ведь создавать нормальные условия для привлечения иностранного капитала в белорусскую экономику все равно придется — от этого никуда не деться. И к этому наши предприятия должны быть готовы, то есть акционированы.

Конечно, идеальный вариант — это проведение акционирования сразу с участием инвестора (то есть одновременно с приватизацией). Пример такого процесса — преобразование гомельского ПО "Коралл" в ОАО с участием иностранного инвестора.

Есть и еще одна причина, по которой даже в нынешних условиях частичной изолированности белорусской экономики необходимо проведение акционирования. Мы не сможем "открыться" и эффективно взаимодействовать с мировой экономической системой, в том числе и с Россией, до тех пор, пока не идентифицируем хотя бы наши формы управления собственностью.

— А как сказывается изменение формы собственности наших предприятий на их эффективности в условиях экономического кризиса?

— Экономическая ситуация сегодня такова, что она "подрубает" деятельность предприятий любой формы собственности. В целом же отчетные производственные показатели акционерных предприятий несколько выше. Хотя и здесь есть исключения: например, Витебский телевизионный завод, являясь государственным предприятием, работает со сравнительно высокой рентабельностью.

— Почему же все-таки в ряде случаев наблюдается такое явление, как реприватизация? Приватизированные предприятия просятся обратно под государственное крыло, как, например, АО "Фандок" и Минский часовой завод...

— Здесь, по-видимому, все объясняется неоправданно отстраненной позицией правительства в отношении акционированных предприятий — они автоматически выходят из поля внимания государства, хотя многие фактически остаются в его собственности.

— Можно ли выделить отдельные отрасли промышленности, акционирование в которых происходит более быстрыми темпами?

— Государственной программой разгосударствления и приватизации определены объекты первоочередной приватизации. В промышленности — это предприятия легкой, пищевой, деревообрабатывающей отраслей, а также связанные с переработкой сельхозпродукции. Однако все это — за пределами системы Минпрома. Мы же реализуем принципы индивидуального подхода.

— "Программой социально-экономического развития до 2000 года" запланировано в 1997 году полностью закончить малую приватизацию. Это каким-то образом отразится на темпах проведения приватизации в промышленности?

— Не знаю, насколько реально завершение малой приватизации в следующем году. Учитывая, что основные формы ее проведения — аукцион, конкурс, ускорить темп можно только за счет увеличения спроса, что, в свою очередь, может быть вызвано снижением стоимости выставляемых на продажу объектов или повышением уровня доходов потенциальных покупателей. В ближайшее время это представляется маловероятным.

В идеале сначала нужно поднять сферу материального производства, дать людям заработать, тогда появляется спрос и на услуги, реализуемые через объекты малой приватизации. Так как капитал у нас сегодня зарабатывается далеко не в материальном производстве, связи между процессами приватизации в промышленности и сфере услуг не просматривается.

Тем не менее изменение формы собственности нацелено на повышение прибыльности предприятий. И если нам удастся обеспечить качественное реформирование промышленности, будет дан толчок и развитию малой приватизации.

— В своем выступлении в Могилеве А. Лукашенко сообщил о том, что 90% неприватизированных в Беларуси предприятий — это наше достижение...

— В системе Минпрома сегодня действительно акционировано лишь около 10% предприятий. Возможно, назвав это достижением, Президент сравнивал подходы к приватизации у нас и в других государствах (в частности в России). Президент ведь не против повышения эффективности работы предприятий. Важно не допустить обвального характера этого процесса, не потерять управление.

— Почему же в таком случае не выполняется программа приватизации на текущий год?

— Во-первых, потому, что этот план изначально был формальным, реальные предпосылки к скорому реформированию госсобственности пока не сложились. Во-вторых, позиция руководства страны в этом вопросе воспринимается директоратом неоднозначно: с одной стороны, утверждена государственная программа, с другой — хотите акционируйтесь, хотите — нет.

Помимо этого, есть и другие сложности. Мы не можем, например, акционировать производственные объединения. Теоретически сначала нужно было бы реструктурировать крупные предприятия, а затем начинать акционирование каждого подразделения в отдельности. Приходится совмещать эти процессы.

— Подготовлена ли программа приватизации на 1997 год?

— Работа над ней будет завершена в ближайшее время, но думаю, что гнаться за цифрой мы не будем. Прежде всего, необходимо завершить акционирование предприятий, внесенных в план на 1996 год. Я считаю, что основным требованием к новой программе должна быть ее реалистичность.

■

Справка "БР"

По итогам десяти месяцев 1996 года по предприятиям системы Минпрома зафиксирован прирост производства на 100,4% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Приватизированные предприятия обеспечили 103,8% прироста.

В системе Минпрома насчитывается 437 предприятий и объединений. За период с 1991 по 1995 годы изменили форму собственности 80 предприятий. В 1996 году планировалось акционировать 77 предприятий, но пока реформировано только 2. До конца года Мингосимущество рассчитывает акционировать еще 4 (правда, Минпром пытается ускорить этот процесс).

Тем не менее в список предприятий, подлежащих акционированию в 1996 году, дополнительно включены: Мозырский кабельный завод, станция технического обслуживания (г. Лунинец Брестской обл.), строительное управление "БелавтоМАЗремжилстрой", ГИЦ "Беллис".

Минпром предложил исключить из того же перечня государственное малое предприятие "Филиал" ПО "Минский тракторный завод", внешнеторговое предприятие "Белтрекс", ПО "Минский тракторный завод", Минский машиностроительный завод, Брестское СМУ, НПО "Интеграл", Минский техноторговый центр "Гарант".

Фактически подали предложения на преобразование в ОАО 31 предприятие (40% от числа подлежащих разгосударствлению в 1996 г.), 18 предприятий (23,4%) отказались от разгосударствления, 5 (6,5%) — перенесли процедуру на 1997 год.

По 12 предприятиям территориальными органами Мингосимущества изданы приказы о начале приватизации.

В следующем году предполагается завершить акционирование на предприятиях, начавших процедуру в 1996 году. Количество запланированных к акционированию предприятий в 1997 году не сократится по сравнению с планом на 1996 год.

Хватит работать вслепую

*(Окончание.
Начало на 37-й странице).*

Огромный процент бартера в расчетах между предприятиями сегодня — явное свидетельство кризиса платежеспособности. В идеале должны быть только денежные расчеты, однако при существующем положении дел товарные расчеты, очевидно, пока сохранятся. Параллельно будем осваивать и внедрять вексельное обращение, использовать различные варианты межгосударственных зачетов, которые сегодня уже частично осуществляются.

Наша задача — эффективно сочетать все существующие формы расчетов.

Что касается продвижения товаров на мировые рынки, то нельзя утверждать, что в мире белорусскую продукцию не покупают. Отдельные товары пользуются довольно высоким спросом — тракторы, колесные тягачи и др. В целом же попасть на мировой рынок с новой продукцией очень сложно, в большинстве случаев он уже поделен. Наша сверхзадача — отыскать свои ниши на мировом рынке и довести качество продукции до его стандартов.

— Продукция какой отрасли промышленности сегодня экспортируется в наибольшем объеме?

— Машиностроения и сельхозмашиностроения.

— На складах какой отрасли скопились наибольшие товарные запасы?

— Тоже машиностроения. Не так просто определить, у кого самые высокие темпы реализации. Этот показатель, как правило, носит сезонный характер. Если летом покупают холодильники, то в настоящий момент вырос спрос на телевизоры, а продукция сельхозмашиностроения требуется лишь к сезону. То есть темпы реализации в течение года постоянно меняются.

— Есть ли у вас определенная программа на ближайшую перспективу?

— Программа у всех у нас одна — определенная Президентом. В рамках ее и будет действовать Министерство промышленности. Прежде всего, мы будем поддерживать предприятия-экспортеры.

— Существует ли зависимость между объемами реализации произведенной продукции и формой собственности предприятия?

— Пока такая зависимость не просматривается. Дело в том, что практически вся продукция, которая сегодня находится на складах промышленности, в принципе нужна. Требуется найти, кому она нужна и кто может за нее заплатить.

— Насколько известно, многие из наших конверсионных предприятий, перейдя на выпуск товаров народного потребления, попросту затоварили склады не нужной в таком количестве продукцией. Можно ли как-то регулировать подобные процессы в производстве?

— Проблема существует, однако такого понятия, как "затоваривание", сегодня нет, есть низкий платежеспособный спрос. Ассортимент и объем производства — вещи вполне регулируемые, здесь-то и нужен маркетинг.

— Но если средств на покупку продукции нет, зачем понадобилось усиливать маркетинговое направление?

— В этих условиях роль маркетинга, напротив, значительно возрастает. Для того чтобы определить, что, где и почем продавать, необходимо изучать специфику регионов (в отдельных регионах зарплату не платят по несколько месяцев, в других она выплачивается регулярно). Производство и продажа вслепую не могут быть эффективными.

В течение длительного времени у нас этот процесс оставался неуправляемым — в одной отрасли одновременно несколько предприятий могли выпускать одинаковую продукцию. Сегодня ситуация начала меняться, свидетельством чему является даже факт выпуска каталога, где представлены белорусские производители и их продукция. Такое "пособие" позволит сориентироваться в белорусской промышленности не только иностранному потребителю и инвестору, но и местному производителю.

— Означает ли это, что будет практиковаться административное распределение — какому предприятию какую продукцию выпускать?

— Скорее всего, нет. Таким образом можно лишь навредить, ликвидировав конкуренцию. В качестве примера хотелось бы привести минский "Горизонт" и витебское ПО "Витязь", которые в результате борьбы за выживание по качеству выпускаемых телевизоров уже опередили российских конкурентов.

— Кто из наших сегодняшних партнеров за рубежом потенциально может потреблять максимальное количество белорусской продукции?

— Таким потребителем всегда были, есть и останутся Россия и страны СНГ. Нам сегодня важно не только завоевать новые рынки сбыта, но и удержаться на старых.

■

Справка "БР"

Ряд предприятий в системе Минпрома в текущем году произвели реформирование коммерческих служб, что позволило им сохранить стабильные объемы производства.

В первом полугодии 1996 года Белорусский металлургический завод увеличил объемы производства на 28,2% (завод переориентируется на новые виды продукции). Арендное предприятие "Витебский завод заточных станков" обеспечило прирост объемов производства за тот же период на 47,2%. На Минском станкостроительном объединении в службах маркетинга занято 35 человек, обеспечивается стабильный экспорт в Южную Корею, Англию, Германию, Швейцарию, Бразилию и др. На ПО "Витязь" в 1992–1995 гг. освоили производство новых моделей телевизоров и сформировали сеть официальных представительств, насчитывающую 60 филиалов техноторгового центра. Перестройка структуры управления и создание экспортной фирмы позволили НПО "Планар" получить заказы из Южной Кореи и Китая (в 1996 году объем экспортных поставок составил 3,5 млн. USD). Создание специализированной экспортной фирмы дало возможность "Интегралу" до 35% интегральных схем поставлять в страны СНГ. На МАЗе введен институт уполномоченных для дилеров.

Предприятия станкостроения объединили усилия в формировании специализированных маркетинговых структур. ПО "Гомсельмаш" значительно увеличило объемы производства за счет поиска новых рынков сбыта и реализации продукции в Россию, Казахстан и на Украину на основе лизинга. Завод "Термопласт" увеличил объемы продаж в Россию и Казахстан. "Атлант" (на долю которого в системе Минпрома приходится более трети объемов производства ТНП) в первом полугодии 1996 года обеспечил рост объемов выпуска на 22,6% к прошлому году.

Вместе с тем сложное положение со сбытом продукции в промышленности сохраняется. Бартер превалирует в расчетах между предприятиями (на МАЗе, к примеру, в первом полугодии они составили около 90%). Структура производства по-прежнему ориентирована на резко сократившийся спрос. Низка конкурентоспособность продукции ввиду отсутствия средств на переоснащение производств и по ценовому фактору. Для конверсионных предприятий важнейшей остается проблема обновления ассортимента.

В числе торговых партнеров РБ из стран дальнего зарубежья — Египет, Польша, Великобритания, Франция, Арабские Эмираты, Словакия, Монголия, Австрия. Основные виды поставляемой продукции — прокат черных и цветных металлов, тракторы, автомобили-самосвалы, приборы и контрольно-измерительное оборудование.

Отрицательное сальдо внешней торговли за январь — сентябрь 1996 года составило 1.134,5 млн. USD (за весь 1995 год — 532,4 млн.), в том числе со странами СНГ — 656,5 млн. USD (в 1995 году — 533,3 млн.), с Россией — 570 млн. USD (в 1995 году — 664,2 млн.). Сальдо торговли с дальним зарубежьем за этот год резко упало и составило минус 478 млн. USD (в 1995 году — минус 0,9 млн. USD).

Тревожен не столько сам факт значительного роста дефицита торгового баланса, а недостаточный объем иностранных инвестиций в промышленность и неэффективное использование кредитов.

Долги приковывают к прошлому

Особенность приватизации предприятий Минпрома в том, что это крупные предприятия и объединения, имеющие на сегодняшний день колоссальную кредиторскую задолженность. К примеру, у "Коралла" при стоимости активов 650 млрд. рублей она равна 450 млрд. рублей, у "Горизонта" — около 250 млрд. рублей.

Первые попытки акционировать крупные госпредприятия еще раз доказывают, что до принятия решения о создании АО должна быть проведена не только организационная реструктуризация (она должна предшествовать акционированию еще и по той причине, что на большинстве предприятий не закончена конверсия), но прежде всего — финансовая реструктуризация.

Схема же реструктуризации долгов предприятий в стране до сих пор не разработана. Некоторые специалисты считают, что единственным выходом в этой ситуации может стать выдача предприятиям банковских или государственных векселей (если погашается задолженность за энергоносители, по налогам и т. д.).

Специалисты настаивают на обязательной реструктуризации задолженности в объединениях до акционирования и уже сейчас предупреждают, что попытки создать АО на базе всего объединения бесперспективны.

Сегодня предпринимаются попытки акционировать "Горизонт". Предприятие поднимается "с колен", но его перспективы пока по-прежнему неясны. Уже сейчас возникают проблемы возврата кредитов, погашения кредиторской задолженности. "Горизонт" пожелал акционироваться всем объединением. При таком варианте кредиторская задолженность будет распылена, и все предприятия окажутся на картотеке. Аналогичная ситуация и в "Коралле". Если бы акционирование проходило по индивидуальному проекту, то в нем можно было бы предусмотреть различные варианты погашения кредиторской задолженности — отсрочку в оплате налогов или же направление налоговых поступлений на погашение кредиторской задолженности и т. д.

Минпром должен разработать свою концепцию приватизации отрасли, в рамках которой можно было бы продолжить акционирование. Важно выделить несколько уровней реформирования крупной промышленности. Очевидно, что для некоторых предприятий потребуется разработка индивидуального проекта. Также должны быть вычленены в особую группу предприятия-банкроты, с ними требуется вести работу по санации. Видимо, при акционировании появятся предприятия, у которых госдоля будет составлять до 80%, — пусть государство дальше думает, что ему делать с этой долей.

Татьяна МАНЕНОК.

■

"Ноу-хау"

Завоевывать рынок не отходя от кассы

Белорусский НИИ ЭВМ, будучи когда-то наиболее крупным и передовым предприятием вычислительной техники в СССР, сегодня переживает не лучшие времена. Тем не менее ему удается выживать без государственного финансирования. Произошло это и благодаря новой оригинальной разработке института.

Рожденная компьютером

В 1993 году НИИ ЭВМ получил государственный заказ на разработку кассовых систем в Беларуси. Специалистов нужного профиля в тот момент в республике не было, институт же изначально занимался компьютерами. Именно техническими привязанностями сотрудников НИИ и объясняется подход к созданию кассовых терминалов на базе персонального компьютера.

На первом этапе такой взгляд на проблему вызвал негативную реакцию заказчика, который считал, что касса и компьютер — принципиально разные вещи (правда, на Западе сегодня компьютерные кассы получили широкое распространение).

Для воплощения в жизнь новых разработок НИИ привлек ряд местных и иностранных производителей. В тот период (1994-1996 годы) белорусская промышленность не была готова выпускать корпуса к разработанному терминалу. Их разработка и налаживание серийного производства потребовали бы немалых затрат, исчисляемых в миллиардах BYB. При этом отечественные заводы не видели перспектив сбыта подобного продукта.

К созданию кассовых терминалов ВМ 8000 и ВМ 8002 было привлечено Рязанское производственное объединение счетно-аналитических машин, являющееся крупнейшим производителем кассовых аппаратов (объемы производства доходили до 14 тысяч единиц в месяц). В итоге производство корпусных деталей аппаратов взяло на себя ПО "САМ". Разработки процессорной части, управления индикаторами и печатающим устройством, фискальной памяти и программного обеспечения принадлежат НИИ ЭВМ.

Системный кассовый терминал ВМ 8003 разрабатывался в инициативном порядке. При создании терминала специалистами НИИ были привлечены и иностранные производители: мониторы и клавиатуры для терминалов в основном используются импортные, для выпуска встроенных принтеров используются производственные возможности фирмы Epson.

Производством фискальной памяти занимается новополоцкий "Измеритель", ипользуя микросхемы производства "Интеграл".

Создание собственно почтово-кассового терминала длилось менее года и потребовало около 1,3 млрд. BYB (в России затрачено примерно в два раза больше, реальных же результатов пока нет). Работы осуществлялись по заказу и за счет средств Министерства связи и информатики. В силу владения спецификой почтовых операций эта же структура помогала в разработке программной части терминала.

Первая ласточка

Первый терминал ВМ 8003 был поставлен в ноябре прошлого года белорусской почте. Сегодня идет активная компьютеризация почтового ведомства — практически каждое минское отделение имеет как минимум по одному такому аппарату.

Почтовый терминал дает возможность моментально получить отчет за день работы (все прошедшие суммы фиксируются в памяти терминала). Таким же образом можно получить сводный отчет по всем отделениям.

С установлением новинки у почты появляется возможность осуществлять ряд новых операций: отправление телеграмм с графической картинкой непосредственно с аппарата (минуя телетайп); оплата в безналичной форме (система допускает обработку платежей в любом виде). Теперь в почтовом отделении можно оплатить коммунальные услуги, приобрести какие-либо товары, отправить посылки, а в ближайшее время можно будет и поменять валюту (районные отделения почты получили разрешение Нацбанка на открытие пунктов обмена валюты). Работники почтовых отделений смогут пользоваться электронной почтой, выходом в Internet и на персональный компьютер, под сети.

В итоге почтовое отделение во многих белорусских населенных пунктах станет практически единственным современным центром компьютерных коммуникаций. Расширение спектра услуг соответственно повысит рентабельность почтового ведомства. Более того, терминал упростит процедуру составления отчетности специалистам структуры и работу налоговых органов. Если ранее по чисто техническим причинам почте было сложно взимать дополнительную плату за просроченные платежи, то терминал позволяет делать это достаточно быстро, повышая тем самым прибыль почты и поступления в бюджет.

Необходимо отметить, что, закупая отечественную новинку, почтовое ведомство шло на определенный риск — аналога почтовому терминалу в мире не было, и в работе прибор себя еще никак не проявил (в 1996 году на ежегодной выставке техники в Ганновере CeBit-96 было представлено несколько подобных аппаратов, в 1994 же году — ни одного). После первого знакомства с ВМ 8003 почта стала довольно последовательно проводить политику оснащения своих отделений терминалами.

В настоящий момент в почтовых отделениях установлено около 250 аппаратов, то есть практически все отделения Минска уже оснащены новой техникой. Минсвязи сообщило, что до конца года рассчитывает получить еще 250 таких терминалов. В 1997 году планируется установка следующих 500.

Такая активность делает честь ведомству — в ситуации, когда средства ограниченны (в силу сложившегося менталитета не все чиновники воспринимают проблему технического переоснащения как первоочередную), выделить на закупку оборудования немалые деньги представляется смелым шагом. Тем не менее сделать его было необходимо, и уже в ближайшее время это положительно отразится на финансовом состоянии почтового ведомства, возможно, высвободив часть бюджетных денег для особо нуждающихся предприятий.

Гостиница, заправка, банк...

Почта — пока единственный реальный заказчик подобной техники. Начинается освоение потенциальной клиентуры: один пробный аппарат закуплен брестским ЦУМом, в минском ГУМе установлена пилотная система на базе ВМ 8003. Постепенно планируется охватить и другие торговые организации.

В перспективе область применения новых аппаратов распространится на гостиницы, автозаправочные станции, банки и др. В настоящее время рассматриваются заявки Нацбанка РБ на организацию пунктов обмена валюты с использованием ВМ 8003.

Возможно применение терминала в железнодорожных кассах и кассах воздушного сообщения, которые давно требуют замены оборудования.

Не стоит экономить на деньгах

Доказав возможность гармоничного использования компьютерных технологий в кассовом терминале, специалисты НИИ спровоцировали конкуренцию. В связи с тем, что на базе персонального компьютера могут быть реализованы основные кассовые функции, в последнее время наблюдаются попытки использования компьютера с соответствующим программным обеспечением в качестве кассы. В Беларуси это довольно распространено: бытует ошибочное мнение, что для того, чтобы создать кассу, в компьютер достаточно поместить фискальную память.

Влияние компьютеров на создание кассовых аппаратов в мировой практике выразилось в появлении POS'терминалов (пунктов для продажи), ориентированных на архитектуру и пользовательские возможности компьютера и имеющие специфические функции и атрибуты кассового аппарата. По существующим требованиям, компьютер в чистом виде не может быть использован в качестве кассы.

Тем не менее в РБ многие банки и магазины пытаются использовать РС вместо касс. "Можно, конечно, на любой случай жизни использовать один разводной гаечный ключ, но почему-то делают наборы ключей", — комментируют разработчики терминала.

Для использования кассовых аппаратов и компьютерно-кассовых систем во всех цивилизованных странах, в том числе и в РБ, они должны быть включены в государственные реестры (кассовый терминал НИИ ЭВМ внесен в Госреестр).

В большинстве стран мира практикуется совершенно однозначный подход: если речь идет о наличных деньгах, должна быть касса или POS'терминал.

В поиске рынков

Что касается реализации разработок НИИ ЭВМ, то на белорусском рынке в области системных кассовых терминалов институт можно считать монополистом, так как появившаяся в последнее время в республике продукция польского и американского производства (аналогичные почтовые и кассовые терминалы) не выдерживает ценовой и качественной конкуренции с отечественным производителем (такое утверждение делается на основании произведенных институтом маркетинговых исследований).

Однако продвигать продукт на рынки соседних стран довольно сложно. Сейчас НИИ ЭВМ пытается охватить в основном постсоветские страны (Литву, Казахстан, Узбекистан).

Здесь есть свои трудности. На рынках соседних стран уже появились аналоги иностранного производства. Переориентировать же потребителя в СНГ с западной техники на белорусскую довольно непросто.

Кроме того, во всех странах используются кассы, включенные в государственный реестр, попасть в который сложно. Ни в российском, ни в каком-либо другом государственном реестре белорусской кассовой системы пока нет. Чтобы попасть, например, в реестр РФ, нужно заплатить не меньше 4,5 тысячи USD только за сертификацию. Далее придется завоевывать уже поделенный российский рынок.

Правда, в связи с интеграционными процессами может произойти взаимное признание кассовых реестров. В этом случае разработка минского НИИ попадает на рынок России автоматически, но для наших производителей (МПОВТ, новополоцкого завода) возникает опасность серьезной конкуренции со стороны российских производителей. Поэтому вопрос взаимного признания реестров пока остается открытым.

Проблема же проникновения нашего продукта на рынки стран дальнего зарубежья заключается в специфике требований в различных странах и регионах (учесть все требования, например, немецкого почтового ведомства практически невозможно). Кроме того, на западных рынках нашему производителю терминалов придется завоевывать имя, в то время как в Беларуси НИИ ЭВМ — это уже известная марка.

Таким образом, на сегодняшний день в качестве рынка сбыта своей разработки институт имеет у себя в распоряжении только Беларусь. Его емкость довольно велика, но неплохое начало и снижение цены терминала на 20-25% позволит окончательно закрепиться на нашем рынке.

Наталья ШКЛЯР.

■

Законодательство

Государственная забота может выйти боком

Разработчики отечественных кассовых терминалов пока не знают, чего ждать от Указа Президента "О мерах по защите внутреннего рынка и поддержке отечественных товаропроизводителей".

Появление подобного документа в целом оценивается белорусскими производителями положительно. Указом, в частности, предусмотрено, что использование органами государственного управления и организациями, получающими бюджетные дотации, продукции, произведенной в странах, не входящих в Таможенный союз (включенной в Реестр продукции производственно-технического назначения для государственных нужд) и выпускаемой отечественными производителями, допускается только с разрешения Минэкономики.

Однако необходимы инструкции, проясняющие некоторые моменты. Не совсем понятно, например, кого будут считать отечественным производителем. Представители НИИ опасаются повторения ситуации августа прошлого года, когда, согласно опубликованным директивным документам, в числе отечественных производителей оказались, например, "Дайнова" и "Таир", а такие государственные предприятия, как МПОВТ и НИИ ЭВМ, не подпали под это понятие.

■

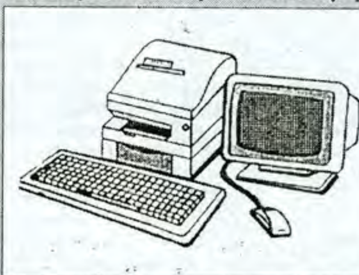
Справка

Почтово-кассовый терминал на базе ВМ 8003

В зависимости от конфигурации аппаратного и программного обеспечения используется на различных участках и звеньях информационной системы почтовой связи.

Терминал обеспечивает:

- регистрацию технологической и кассовой информации о каждом почтовом отправлении, используемой при дальнейшей обработке или розыске почтового отправления;
- кассовый учет приходно-расходных операций по почтовым отправлениям и услугам связи;
- шифрование определенной информации, обеспечивающее защищенный доступ к денежным ресурсам;
- автоматизированное оформление документов по каждой регистрируемой почтовой услуге;
- функции почтового администратора и средства предварительной обработки первичной информации за отделение связи в целом;
- функции системного кассового терминала, работу с периферией торгового назначения: сканеры, весы и т. д.



Состав:

- базовый микропроцессор — Intel 80486;
- оперативная память — 4-16 Мбайт, ПЗУ — 64 Кбайт, фискальная память — 128 Кбайт, НМД — (IDE) от 540 Мбайт, НГМД — 1,44 Мбайт;
- встроенный принтер — обрабатывает три вида документов; чековая и контрольная ленты, подкладной документ;
- внешние интерфейсы — RS232 — 4; Centronics; 2 разъема расширения — EISA, PCMCIA;
- видеоконтроллер — SVGA с 512 Кбайт DRAM;
- клавиатура — PC AT;
- встроенный источник бесперебойного питания;
- средняя потребляемая мощность — 25 Вт;
- надежность: наработка на отказ — 5 млн. строк.

Терминал совместим с ПЭВМ, дает возможность работы в сетях.

■

Системный кассовый аппарат на базе ВМ 8003

Предназначен для применения на предприятиях торговли, для обслуживания торговых секций, магазинов, для оперативной работы с банком и вышестоящими торговыми организациями.

Системный кассовый терминал обеспечивает:

- процедуру продажи товаров с вводом: международного стандартизированного кода товара — штрихового кода изделия — комбинированного кода — взвешивания развесного товара — номера отдела и цены товара вручную, с внешнего носителя или канала связи;
- учет стоимости тары, использование функциональных клавиш клавиатуры для задания кодов изделий и секций;
- учет налогов;
- различные виды скидок и надбавок;
- использование различных средств оплаты: кредитные карточки, наличные рубли и иностранные валюты;
- начало/конец смены кассира;
- ввод и изменение пароля кассира;
- операции с товарами;
- контроль и управление секциями магазина;
- ежедневное подведение итогов;
- многоуровневые текущие и периодические отчеты;
- контроль и управление подчиненными кассовыми терминалами.



Состав:

- базовый микропроцессор — Intel 80486;
- оперативная память — 4-16 Мбайт, ПЗУ — 64 Кбайт, фискальная память — 128 Кбайт;
- НМД — (IDE) от 120 до 540 Мбайт НГМД — 1,44 Мбайт;
- встроенный принтер — обрабатывает два вида печатных документов; чековая и контрольная лента; возможность установления подкладной печати;
- встроенный источник бесперебойного питания;
- внешние интерфейсы — RS232 — 4; Centronics; 2 разъема расширения — EISA, PCMCIA;
- видеоконтроллер — SVGA с 512 Кбайт DRAM;
- клавиатура — PC AT;
- надежность: наработка на отказ — 5 млн. строк.

Системный кассовый терминал совместим с ПЭВМ и обеспечивает возможность работы в компьютерных сетях.

■

Борьба за сороковой градус

Сферы производства, реализации и потребления древнего напитка под названием "водка" давно уже вышли за рамки бесстрастных статистических отчетов. Все, что связано со стратегическим напитком, стало ареной столкновений интересов: крупных и мелких производителей, импортеров и экспортеров, торговцев, потребителей и просто апологетов здорового образа жизни.

Государство в этой борьбе всегда принимает самое живое участие, пытаясь попеременно (или даже одновременно) поддерживать разнонаправленные мнения.

В итоге никто не остается довольным: производители жалуются на низкую рентабельность, балансирующую на грани убытков; импортеры — на грядущее жесткое квотирование импорта; экспортеры пеняют на то, что потерян перспективный российский рынок; торговцы стонут от низкой розничной наценки на отечественную водку и требований производителя обеспечивать предоплату; потребители запасаются водкой впрок, пока не подорожала; сторонники же здоровой жизни обвиняют производителей, импортеров и торговцев, а также государственные институты в преднамеренном спаивании нации.

Так или иначе, людей, полностью равнодушных к судьбе водочной промышленности, почти не найдешь. В этом — уникальность данной отрасли.

Практика

Россия хочет наливать себе сама

Нелишне изучить меры, которыми Россия защищает свой внутренний рынок алкоголя: многие из них со временем могут быть использованы в нашей республике.

Защита от супостата внешнего...

В канун нынешнего года Госдума России приняла федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции". Закон поставил целью сократить долю импортного алкоголя, реализуемого в стране, до 20% от общих объемов реализации. Одновременно был создан самый неблагоприятный инвестиционный климат для иностранных субъектов, желающих вкладывать средства в импорт, розлив и реализацию в РФ алкоголя с содержанием спирта более 12%.

Запланированное сокращение импорта началось очень скоро: появился Указ Президента Ельцина "О взимании акцизов с подакцизных товаров, происходящих с территории Украины, при ввозе на таможенную территорию РФ". Неплохим поводом для этого послужила украинская экспортная политика: в нарушение договоренностей, действующих в рамках СНГ, Украина полностью освободила свои товары, предназначенные на экспорт в Россию (а это в основном был алкоголь), от внутреннего акцизного сбора у себя в стране.

Еще через месяц правительство России обратилось к регулированию цен и установило фиксированные цены на все ликеро-водочные изделия крепостью выше 28% вне зависимости от страны производства. Затем в России были введены временные квоты на импорт этилового спирта и алкогольной продукции, а также внутренние квоты на закупку этилового спирта для производства алкогольной продукции на территории РФ, и установлены новые ставки акцизов (85%) на водку и ликеро-водочные изделия крепостью свыше 28%.

Свою лепту в алкогольное законотворчество внес ЕС, с которым Россия заключила временное торговое соглашение в феврале нынешнего же года. В октябре во исполнение условий соглашения РФ взяла на себя обязательство уравнять ставки акциза на импортный и отечественный алкоголь.

Очередным шагом стало введение постановлением правительства постоянно действующих ограничительных квот на импорт этилового спирта и водки на территорию страны с 1 января будущего года. Согласно документу, решение о введении квот вызвано необходимостью защиты отечественных производителей алкогольной продукции: с 1 января 1997 года Россия будет импортировать лишь 1 млн. дал этилового спирта и 10 млн. дал водки в год. При этом единая квота для всех государств СНГ определена в 1,5 млн. декалитров в год, причем 1 млн. дал приходится на долю Украины.

Нетрудно понять горькое разочарование белорусских производителей, после удачного для себя 1995 года рассчитывавших на дальнейшее завоевание российских рынков. 500 тысяч декалитров — все, что осталось от былого "пирога", который теперь необходимо делить с соседями по СНГ. А ведь один минский "Кристалл" в прошлом году поставил на Восток более 300 тысяч дал.

...и внутреннего

Между тем Россия, утопающая в поддельной водке собственного, российского, производства, подумывает о придании Государственному таможенному комитету России функции сборщика внутренних акцизов на винно-водочную продукцию. Некоторые специалисты надеются таким образом разрешить проблему подпольных водочных цехов.

Кое-где восстановление госмонополии на производство и оборот спирта и алкоголя началось в рамках отдельно взятого региона. Такая мера была принята, в частности, администрацией Иркутской области, создающей сейчас областное монопольное управление по продаже алкоголя, одновременно обладающее функциями лицензирования производства и оптовой реализации спиртных напитков. А Иркутское УВД приобретает черты региональной таможни: оно должно обеспечивать на дорогах посты по учету ввозимого на территорию области алкоголя.

Владислав МАКСИМОВ.

■

Обзор

"Монополька" без монополии

В государстве, в экономике которого преобладает доля государственного сектора, особенно живуча идея промышленных госмонополий. Даже если она уходит в прошлое, мысли о "восстановлении в прежних границах" остаются весьма популярными.

"Кристалл" за горло нас держал

Во времена Советского Союза обозреть структуру белорусского производства алкоголя (далее в основном имеется в виду белая водка) было достаточно просто. За обеспечение народа "сорокаградусной" местного розлива отвечали минский завод "Кристалл", а также ликеро-водочные заводы в Бресте, Витебске, Гомеле и Климовичах. Если позабыть про фирменную "Беловежскую", то ассортимент не отличался разнообразием, а преобладали привычные для всего Союза "Пшеничная" и "Русская". Водка играла стратегическую роль: белорусский бюджет примерно на 17% формировался за счет отчислений от ее производства и реализации (сейчас этот показатель существенно снизился).

Как ни странно, предпосылки для формального исчезновения государственной водочной монополии возникли еще до распада единой державы. Этому способствовали последствия печально знаменитого "сухого закона". Консервация мощностей ликеро-водочной промышленности привела к необратимому дефициту, затянувшемуся на несколько лет. А граждане, закаленные потреблением алкогольных суррогатов, восприняли "на ура" спирт "Рояль" и низкокачественную водку, ввозившуюся из Восточной Европы.

Бесспорным флагманом ликеро-водочной промышленности Беларуси стало ПО "Минсккрахмалпром", а точнее, его головное предприятие "Кристалл" — завод с более чем столетними традициями производства.

В первый год своего суверенитета республика вошла с талонной системой розничной продажи водки и сохранившимся от "сухого закона" ажиотажем потребителей, поэтому "Кристаллу" не имело смысла утруждать себя разработкой новых сортов. Постепенно, однако, появились новые производители, многие из которых взросли на базе мелких спиртовых предприятий в регионах республики. В результате, по данным середины ноября нынешнего года, в Беларуси образовалось более 250 производителей водки (о чем, по крайней мере, свидетельствует количество лицензий на производство, выданных Минсельхозпродом). Не в последнюю очередь благодаря этому мы можем теперь оценивать вкусовые качества "кристалловских" оригинальных водок — "Два бусла", "Белая Русь". На ПО "Минсккрахмалпром" вовремя почувствовали надвигающуюся конкуренцию со стороны мелких производителей и взялись за улучшение товарного вида, расширение ассортимента своей продукции, выпуск бутылок "с винтом".

Разработка новых видов водки на "Кристалле" продолжается. В частности, последняя из новинок носит отрезвляющее название "Президент". Кроме водки, ПО выпускает за год 20-40 наименований цветных спиртных напитков различной крепости.

Несмотря на лидирующие позиции в республике по объемам выпуска продукции, генеральный директор ПО Николай Белко признает, что выпуск белых сортов водки становится все менее прибыльным делом. Лишь выпуск цветных алкогольных настоек помогает держаться на плаву. По отношению к мелким производителям Н. Белко настроен достаточно скептически, заявляя, что "будет польза и нам, и государству", если право обеспечивать население алкоголем вновь получат только гиганты ликеро-водочной промышленности. Впрочем, скептицизм государственников-производителей со стажем во многих случаях объясним: далеко не все из новых производителей, получивших лицензии, способны предоставлять на рынок водку, сопоставимую по качеству с "кристалловской".

Стартовые возможности гиганта "Кристалла" и многих новых производителей были неравны: предприятие имеет свои спиртовые заводы в пределах Минской области, сеть вспомогательных предприятий, фирменных магазинов.

Главенствующую роль этого предприятия потребитель чувствует особенно остро, когда оно по техническим причинам сокращает объемы производства. Нынешним летом половина производственных мощностей предприятия остановилась на капремонт — и в Минске незамедлительно возник временный дефицит белых сортов водки, в частности сортов "Кристалл-100" и "Белая Русь". Поставки водки для столицы — из Климовичей, Бреста, Дятлово — не всегда удовлетворяли потребности города.

Потребители могут оценить нежелательность ситуации прежних лет, когда такой "стратегический" продукт производился несколькими крупными предприятиями, и каждый сбой в работе любого из них приводил к ажиотажу в регионах. С другой стороны, наличие множества мелких производителей вынуждает крупные предприятия бороться за рынок, обновлять технологии, улучшать товарный вид продукции и т. п. Что же касается расхожего мнения бывших монополистов о том, что новые "водочники" в основном гонят низкокачественный и чуть ли не ядовитый продукт, то вряд ли это справедливо для фирм, работающих на вполне легальных началах: слишком жесток контроль государства за качеством их продукции.

О росте спроса на белую водку свидетельствует такая цифра: в октябре 1996 года Минск получил 130% водки по сравнению с показателем аналогичного периода 1995-го. Спрос подхлестывает смехотворная розничная цена, составляющая уже не более 1,2 USD за бутылку. С 11 ноября розничная цена была поднята на 300 рублей, что было не только бессмысленным, но и ошибочным шагом: поползли слухи о грядущем кардинальном подорожании (которого и впрямь не избежать), и потребители снова стали подумывать о создании "белого запаса".

Угадайте себестоимость...

Конечно, оснований для резкого роста цен более чем достаточно. Послушаем мнение на этот счет представителя небольшого ликеро-водочного производства, директора минского ООО "Белпи" Сергея Дайнеко. Возглавляемое им предприятие, конечно, не ровня "Кристаллу": слишком велика разница и в мощностях, и в опыте работы, и в известности марки. Впрочем, есть и достижения, свидетельствующие о серьезности намерений (в частности, есть оригинальная разработка — водка "Генерал", получившая в нынешнем году "бронзу" на минском международном конкурсе дегустации).

Ситуация с производством водки абсурдна тем, говорит С. Данейко, что наряду с фиксированными розничными ценами, утвержденными министерствами финансов и торговли, существуют свободные цены на спирт. Розничные цены на водку не изменялись в течение последнего полугодия, а цены на спирт растут пропорционально удорожанию зерна нового урожая, энергоносители дорожают вместе с ростом курса доллара. Долго ли может сохраняться нынешняя ситуация? Чтобы выяснить это, прежде всего стоит учесть интересы производителей и с помощью цифр разрушить расхожий стереотип: мол, производство водки дает сверхприбыли.

Оттолкнемся от средней фиксированной розничной цены бутылки водки — 25 тысяч рублей. Фиксированная торговая наценка сейчас составляет 14% для города и 17% — для сельской местности. Следовательно, отпускная цена предприятия должна составить 21.500 рублей. Вычтем из этой цифры 80% — нынешнюю ставку акцизного налога. В оставшиеся 4.300 рублей должны войти себестоимость и прибыль. В ноябре себестоимость производства одной бутылки на нашем предприятии составила, по тщательным подсчетам, около 3.700 рублей.

Между тем по сравнению с маем нынешнего года реальные цены на пшеницу выросли более чем вдвое. Полгода назад они составляли около 100 USD за тонну — при возможности покупки валюты на бирже по курсу 11.500 руб./USD. Новая тендерная цена, объявленная правительством, составляет 165 USD за тонну, а реальный межбанковский курс вырос до 23.200 руб./USD. В итоге с учетом роста цен на энергоносители цены на пищевой этиловый спирт фактически поднялись с 95 тыс. примерно до 170 тыс. руб./дал, или на 56% за последние полгода. Рентабельность падает и по состоянию на ноябрь составляет на нашем предприятии около 11,5%. Вряд ли показатели больших государственных ликеро-водочных заводов выглядят намного предпочтительнее. Нужны ли еще доказательства того, что назрело повышение цен на водку минимум в два раза, иначе производство ее станет просто убыточным?

Квотой — по импорту!

Реально в Беларуси разрушилась госмонополия лишь в обывательском понимании этого слова. Исчезла 100-процентная государственная собственность. Спиртзаводы уже не являются полностью государственными. С другой стороны, и частных ликеро-водочных предприятий в республике нет вовсе.

Но главным инструментом, при помощи которого государство фактически монопольно контролирует "водочную политику", является ограничительное законодательство, выраженное в лицензировании и квотировании.

В принципе, идея единого контроля в данном случае разумна хотя бы с позиций убережения нации от некачественного пития. Но при последовательном претворении такой идеи цена, едва превышающая 1 USD за пол-литра, разбивает все иллюзии и относительно перспектив производства сырья и продукта, и относительно культуры потребления. При нынешней розничной цене водка сохраняет парадоксальное свойство — остается средством накопления и платежа.

Для того чтобы увеличивать рентабельность в наших условиях, надо не только снижать себестоимость, но и увеличивать объем производства. Как свидетельствуют производители, сейчас в Беларуси, в принципе, нельзя сделать производство белой водки выгодным при объемах выпуска меньше 10 тысяч бутылок (500 дал) в смену. Естественно, нарастить объемы заведомо легче крупному предприятию.

Однозначный протест мелкие легальные производители высказывают не против идей "повторной монополизации": в виде полного огосударствления осуществить это так же нелегко, как заставить соотечественников бросить пить. Куда более актуальной задачей им представляется жесткое ограничение ввоза крепких спиртных напитков (в качестве примера служит соответствующая политика соседней России), и особенно белой водки. Что касается возможного возмущения гурманов, то уже упомянутый С. Дайнеко считает нормальной практику, при которой разрешен ввоз наиболее известных в мире водок, определяемых в особым перечне (класса "Абсолют", "Смирнов", "Финляндия").

В ином случае возможно повторение ситуации первого квартала нынешнего года: производство, согласно квартальным сводкам, падает до полутора миллионов декалитров, а импорт составляет 5 миллионов. Конечно, это "соотношение один к трем" нынче изменилось (благодаря введению обязательной минимальной торговой 50-процентной наценки на импортную водку, высоких акцизов на ввоз спирта, прочих ограничительных мер).

Но для полного контроля над импортом государство не ограничится высокими ставками акцизов. В 1997 году потенциальным импортерам, согласно ныне готовящемуся проекту закона "О государственном регулировании производства, оборота и потребления алкогольной продукции", придется считаться с достаточно жесткой квотой на ввоз белой водки и спирта.

А местным субъектам водочного производства для того, чтобы почувствовать себя истинными хозяевами положения, останется "самая малость": снова решать внутри своей производственной цепочки перманентный кризис неплатежей, начиная от поставщиков сырья и заканчивая розницей, и уповать на то, что фиксированные цены конечного продукта будут приведены в соответствие со свободными ценами на сырье и энергоносители. Монопольное право на то, чтобы облагодетельствовать или разорить производителя, по-прежнему принадлежит государству.

Владислав МАКСИМОВ.

■

Муть на дне

Проблемы

Проблема некачественной и фальсифицированной водки, ее вреда для здоровья и ущерба для бюджета обсуждается в России на все более высоких уровнях.

В конце октября тему "Алкоголь — яд" в очередной раз подняли специалисты московского центра алкогольной политики, назвавшие рост потребления спиртных напитков при резком ухудшении их качества главной причиной сокращения жизни россиян. Цифры, извлеченные из криминальных сводок, приводились ужасающие: 60% убитых и почти 80% убийц в момент преступления находятся в нетрезвом состоянии; примерно такова же статистика для 50% самоубийц и жертв автокатастроф.

Не менее удручающую информацию обнародовал в интервью "Интерфаксу" президент российской научно-технической ассоциации "Спиртпром" Владимир Ярмош: доля фальсифицированной водки на российском рынке за 8 месяцев текущего года составила почти 70% (113 млн. дал из потребленных 166 млн. дал). Наконец, к теме спаивания россиян низкокачественной водкой обратились представители Минэкономики РФ и даже сам премьер-министр Виктор Черномырдин, по словам которого, за 10 месяцев текущего года в РФ зарегистрировано около 50 тыс. случаев отравлений некачественным алкоголем.

Представители российской исполнительной власти соседней страны склонны видеть причины заполнения российского рынка "сивухой" в недостаточном госрегулировании производства и оборота алкогольной продукции, в разрушении некогда незыблемой государственной монополии на производство водки.

При этом, как правило, речь идет не только о низкокачественной продукции российского производства, но и о ввозимой из-за рубежа, прежде всего — из стран СНГ.

Однако крупнейших "черных" производителей Россия теперь имеет на своих просторах — в Северной Осетии и Ингушетии. По мнению нижегородского губернатора Бориса Немцова, в этих свободных экономических зонах за последние три месяца возникло не менее 300 водочных заводов, практически неподконтрольных государству и отпускающих покупателям контрабандную водку на условиях самовывоза по цене меньшей, чем ныне действующий в РФ акцизный сбор. Массовое появление "черных" производителей в российских СЭЗ способствует недополучению в госбюджет триллионных сумм. Кстати, если в СССР союзный бюджет был "водочным" на 20%, то в современной России, по оценке Б. Немцова, этот показатель снизился до 0,2%. ■

Тенденции

Государственный змеевик пересыхает

Данные о производстве водки и ликеро-водочных изделий не позволяют говорить о стабилизации в отрасли. Даже при сохранении существующих среднемесячных объемов выпуска белой и цветной водки и настоек белорусским производителям по итогам года вряд ли удастся превысить показатель в 10 млн. дал.

Следовательно, производственные мощности (рассчитанные в общей сложности на производство 15 млн. дал ежегодно) в 1996 г. будут использованы не более чем на две трети. Общую картину по итогам 10 месяцев особенно подпортили показатели первого полугодия (по состоянию на конец июня производство упало до 62,3% к соответствующему периоду 1995 года).

Причины, ввергающие водочную промышленность в неутешительное состояние, остаются неизменными. Среди самых главных — насыщенность рынка импортным спиртным (особо актуальной эта проблема была в первой половине года) и внутренние кризисы, вызванные низкой рентабельностью производства, фиксированными отпускными и розничными ценами, неплатежами торгующих организаций. Между тем кризис в ликеро-водочной промышленности усугубляется проблемами поставщиков сырья. Спиртзаводы не имеют достаточных оборотных средств для закупок зерна в необходимом количестве, а их поставщики в условиях своего кризиса предпочитают выставлять обязательные условия предоплаты. Цепочка требований предварительной оплаты тянется дальше, через производителей — к торгующим организациям. Так, после того как долг торговли минскому "Кристаллу" в середине лета достиг 130 млрд. рублей, крупнейший в республике производитель также вынужден был обратиться к этой схеме.

Отчаявшись дождаться цивилизованного сотрудничества с внутренними партнерами, сырьевики предпочитают обращаться на восточный рынок, работая на давальческом зерне с российскими заказчиками и взамен поставляя спирт. Для россиян такая схема выгодна, так как в РФ действуют жесткие квоты на внутреннюю закупку спирта, причем покупка возможна только у немногих субъектов, обладающих соответствующей лицензией. Но сейчас предложения по синхронизации торгового законодательства Беларуси и России, подготовленные Минэкономики РБ, по мнению переработчиков, могут лишить спиртзаводы возможности работать и на этих заказах.

Что ждет белорусский ликеро-водочный рынок в ближайшее время? По-видимому, наступает время, когда регулирование импорта само по себе уже не может защитить потребителя: гораздо больше зависит от того, смогут ли выжить спиртовые и ликеро-водочные заводы. А это, в свою очередь, неминуемо требует резкого повышения цен на "стратегический продукт". Если же тенденция к сокращению рентабельности производства будет сохраняться, то массового сворачивания мелких предприятий и возврата к талонной системе продажи белой водки долго ждать не придется.

Владислав МАКСИМОВ. ■

Вкусы

Янки полюбили "Отвертку"

В Америке на протяжении многих лет понятия "водка" и "русский" были неразделимы. Подобный стереотип особенно был характерен для Голливуда, неизменно указывавшего на национальные корни напитка. Однако ситуация начинает быстро меняться, по мере того как американцы все меньше пьют свое традиционное виски, предпочитая ему водку.

Понятен интерес любителей к терпкому аромату шотландского виски, неповторимому привкусу старого дуба в коньяке или особому можжевеловому запаху джина. Но чем объяснить интерес американцев к тому, что официально определяется как "нейтральный крепкий спиртной напиток без определенного вкуса, запаха и цвета"? Факт остается фактом: в 1950 г. на сто проданных бутылок, содержавших крепкие спиртные напитки, приходилась только одна бутылка водки, а сейчас доля водки составляет четверть от всех реализуемых в США крепких спиртных напитков.

Одной из основных причин такой популярности исконно русского напитка среди американцев является его универсальность: отсутствие вкуса позволяет легко смешивать водку с целым рядом ингредиентов. Сегодня коктейли на основе водки используются значительно чаще, чем джин в сочетании с тоником или мартини. Водка легко смешивается с фруктовыми соками (например в сочетании с апельсиновым соком получается коктейль под названием "Отвертка", а с клюквенным и виноградным соками — "Морской бриз").

Чистый вкус водки сделал ее популярной и саму по себе — ее пьют и в барах, и на пикниках, закусывая традиционными американскими гамбургерами. Благодаря тому, что легкое жжение водки хорошо освежает и очищает горло без внесения дополнительного привкуса, она стала традиционным дополнением к черной икре. Но даже те, кому нечасто доводится пробовать этот опять-таки русский деликатес, обнаружили, что сильно охлажденная водка (бутылку держат в морозильной камере холодильника, из-за чего жидкость приобретает слегка вязкую, почти как сироп, консистенцию) может быть прекрасным "партнером" копченому лососю или любым другим копченостям и превосходно сочетается даже с жирными блюдами.

Несмотря на свое "русское происхождение", потребляемая в США водка в основном американского производства. Лишь менее 15% ввозится из-за океана. Правда, в последнее время цифра эта неуклонно растет. Среди самых популярных импортных наименований: Absolut, Finlandia, Tanqueray Sterling (Англия), Wyborowa (Польша), Elduris и Icy (Исландия), "Столичная лимонная" (Россия) и Smirnoff. Эти известные марки водок пьют как в чистом виде, так и в составе различных коктейлей.

Среди американцев водка стала настолько популярной, что ряд баров, идущих в ногу со спросом, стал предлагать невиданные доселе напитки. Большие бокалы наполняются ананасами, персиками, абрикосами, арбузами и даже яблоками с корицей. Потом они заливаются водкой и выдерживаются на протяжении недели. Затем ароматизированный таким образом напиток через воронку опять заливается в бутылки и позже продается посетителям баров.

Владимир БАРАНИЧ (по материалам журнала PENTHOUSE). ■

Первым делом контроль

Проекты

Из всех нормативных актов, касающихся рынка ликеро-водочной продукции и принимавшихся в последнее время, Закон "О государственном регулировании производства, оборота и потребления алкогольной продукции", проект которого с конца октября находится на рассмотрении в КМ, станет самой радикальной мерой по установлению госпротоната над "сорокаградусной" отраслью.

Согласно проекту, государственное регулирование будет распространено и на производство алкогольной продукции, и на торговые операции, включая импорт и экспорт. Прежде всего, закон должен закрепить механизм квотирования импорта, лицензирования его в пределах установленных квот. Скорее всего, квоты будут распространены лишь на крепкие спиртные напитки, в частности белую водку, а также на ввоз этилового спирта. Такие меры, по мнению разработчиков, наряду с уже существующими высокими ставками ввозных пошлин и акцизов позволят еще надежнее оградить белорусский рынок от значительных поставок импортной водки. ■

Хмелея от открытых границ

Опыт

В ближайшее время нам не грозит вступление в Евросоюз, а значит, белорусским сторонникам строгого госрегулирования импорта алкоголя не следует опасаться беспошлинного ввоза спиртного с Запада. В Финляндии же, например, объемы производства и реализации алкоголя местного производства с момента присоединения страны к ЕС существенно снизились.

В то же время потребление спиртных напитков в целом возросло почти на четверть, что произошло за счет ввоза беспошлинного алкоголя из-за границы.

Финляндия — страна, всегда ревностно проводившая строгую антиалкогольную политику, поддерживая госмонополию, ограничения на продажу и ввоз спиртного, высокие цены. Вступление в Евросоюз привело к снятию многих ограничений и резкому (благодаря существенной разнице в ценах) притоку водки из соседних европейских стран, а также из России и Эстонии.

Единственное, что смогло в данном случае предпринять финское правительство, — регламентировать порядок ввоза в страну алкоголя туристами и физическими лицами (был принят ряд постановлений, запретивших ввоз алкоголя транзитным туристам и местным жителям, выезжающим в Эстонию и Россию меньше чем на сутки). ■

Мониторинг

Чокнуться еще можно

Армения

Общее снижение цен на продовольственные товары (включая алкогольные напитки и табак) в республике составило в октябре 0,5% по сравнению с предыдущим месяцем. В то же время ликероводочная продукция подорожала на 1,1%. В целом по сравнению с последним месяцем 1995 г. алкоголь в местной розничной торговле вырос в цене на 8,3%.

Россия

В октябре 1996 года цены на продовольственные товары в России выросли на 0,4%, причем алкогольные напитки за октябрь стали дороже на 0,9%, в том числе белая водка — на 0,9% В целом за десять месяцев текущего года цены на алкогольные напитки в России выросли на 43,4%.

Узбекистан

С 1 октября 1996 года КМ Узбекистана своим постановлением ввел обязательную маркировку акцизными марками производимых в республике и ввозимых на ее территорию табачных изделий и алкогольных напитков (кроме пива). В республике запрещена реализация немаркированного алкоголя, в том числе изготовленного с использованием давальческого сырья.

Ставки акцизов на ввозимую в республику алкогольную продукцию составляют сейчас 75% к стоимости в отпускных ценах, на алкоголь собственного производства — от 25 до 65% (в зависимости от вида продукции).

Украина

Общий рост цен на продовольствие по-прежнему продолжается во многом "благодаря" росту цен на водку и ликеро-водочные изделия. В октябре эти товары подорожали в среднем на 16,5% по сравнению с предыдущим месяцем. ■

Экспертиза

Первач переживет любую власть

В начале перестройки ЦТ демонстрировало ролики на тему безалкогольных свадеб и колхозников-добровольцев, публично уничтожающих свои самогонные аппараты. Но за кадром осталось главное: преследование самогонщиков дало толчок технологическому развитию домашнего винокурения и изменило его социальную географию.

Самогоноварение в Беларуси из явления почти сугубо сельского стало заодно и городским. Введение талонной системы распределения казенной водки совпало с полным крахом антиалкогольной кампании и еще более укрепило позиции самогонщиков. Любопытно, что общественное мнение это встретило с пониманием и оценило как своеобразную форму экономической оппозиции. Да и грешно не пнуть государственную монополию, за разрушение которой принялось само государство.

После гайдаровской реформы, когда практически одномоментно все огромное пространство СНГ захлестнул предельно скверный и дешевый иностранный напиток Royal, городское самогоноварение потеряло экономический смысл, а передовые винокуренные технологии были безвозмездно переданы сельскому производителю.

Для определения реальных объемов самодельного производства крепких напитков следует исходить из допущения, что белорусский крестьянин пьет никак не меньше горожанина, но располагает в два раза меньшей и крайне нерегулярной заработной платой. По данным обследования домашних хозяйств, в целом по республике средняя семья тратит на приобретение алкогольных напитков 3,3% своего бюджета, что в ценах на начало нынешнего года соответствовало литру водки. Однако в 30% семей спиртное практически не употребляют, следовательно "пьющие" бюджеты в месяц покупают около 1,5 литра водки.

Если допустить, что это именно казенная водка, то получим цифру 3,7 млн. литров. Такое количество водки белорусы выпивают ежемесячно. Но на селе проживает 40% белорусских семей, и тратить на спиртное они могут не более половины того, что тратят горожане. Вот эта половина (0,75 л), будучи умноженной на 1,34 млн. сельских семей, и даст искомую величину — 1 млн. литров в месяц. В текущих ценах (40 тыс. BYB за 1 л) объем реализации составляет около 40 млрд. BYB.

Без особого риска ошибиться можно предположить, что предстоящее повышение цен на водку спровоцирует рост объемов производства и реализации.

Константин СКУРАТОВИЧ. ■

Чем дальше в лес, тем больше кредиторов

Продукция лесного хозяйства составляет 3-4% от валового национального продукта РБ. В отрасли занято около 175 тысяч человек. В последнее время в этом секторе экономики наблюдается спад, не покрываются внутренние потребности республики в древесине и продуктах деревообработки. Основная проблема отрасли — нехватка средств для ведения лесного хозяйства.

Мировой банк реконструкции и развития выделил Беларуси достаточно выгодный кредит на развитие лесного хозяйства — 41,9 млн. USD под 8% годовых с отсрочкой платежа на пять лет. Основные задачи проекта — реформа государственной политики в лесном секторе: увеличение попенной платы, либерализация рынка; поддержка производства: интенсивное лесоводство, создание селекционно-семеноводческого центра, обеспечение оборудованием и запчастями.

К началу октября 1996 года освоено 986 тыс. USD, проведен тендер по закупке оборудования на 3,8 млн. USD.

■

Потенциал

Дремучий рынок древесины

В послевоенные десятилетия, когда в Беларуси шло активное строительство, республика испытывала дефицит древесины. Частично он компенсировался поставками из России, частично — за счет сверхнормативной вырубки леса. Сегодня РБ не только полностью обеспечивает себя лесом, но и экспортирует древесину во многие страны.

Так, в 1995 году экспорт возрос по сравнению с 1994 годом более чем в 3 раза. Республика получила 24 млн. 305 тыс. USD, поставляя древесину в Молдавию, Россию, страны Балтии, Украину, Польшу, Германию, Финляндию, Данию, Голландию, Ирландию, Турцию.

В этом году объемы экспорта снизились на 5,7%. Произошло это в связи с введением с 1 апреля высокой рентной платы и таможенных пошлин на мелкотоварную древесину, которую стало невыгодно продавать. Хозяйства были вынуждены перестраиваться на экспорт пиломатериалов. За 8 месяцев этого года их продано 27 тыс. кубометров, в прошлом году за такой же период было экспортировано всего 8 тыс. кубометров.

По словам заместителя начальника управления внешнеэкономических связей Минлесхоза Федора Курильчика, можно и далее наращивать экспорт пиломатериалов, ибо спрос на них есть. Проблемы — в качестве продукции, поскольку оборудование в лесоперерабатывающей промышленности в основном устаревшее, а средств на перевооружение отрасли нет.

Экспорт в ближнее зарубежье снижается в связи с неплатежеспособностью потребителей. Было подписано, в частности, межправительственное соглашение с Украиной на поставку леса для шахт, но наши лесхозы боятся рисковать: если в течение 60 дней покупатель не оплатит поставленный лес, то лесхозы облагаются штрафами.

А вот на внутреннем рынке до прошлого года весь вырубаемый лес не продавался, а распределялся. Причем цены на древесину для внутреннего потребления государство определяет минимальные.

"По сути, древесина отдается бесплатно, — считает начальник управления лесного и охотничьего хозяйства Минлесхоза Михаил Кузьменков. — Низкие цены приводят к тому, что в лесу выбирается самое лучшее, качественное, а "мелочь" остается. В результате леса захламляются. Как минимум 10% ликвидной древесины остается на лесосеках, а это 400-500 тысяч кубометров в год. Производственно-техническая база для утилизации отходов древесины в республике так и не создана".

По мнению Михаила Кузьменкова, только продажа леса по рыночным ценам научит бережному отношению к этому ценному материалу. Пример тому — покупка леса на аукционах: тут уже не выбирается лучшее, а вывозится все, ведь заплачено из собственного кармана.

В 1997 году расчетная лесосека составит 4.915 тыс. кубометров, из них 60% будет реализовываться на аукционах, по контрактным договорам и т. д. Только 40% остается на лимитное распределение, причем 32% из них пойдет концерну "Беллесбумпром", остальное — бюджетным организациям и населению.

В 1998 году рыночный фонд составит уже 80% лесосеки. Но темпы, которыми лесное хозяйство движется от административного распределения к рыночному, пока невысоки.

Ольга ЖАРИНА.

■

МБРР рубит под корень

Кредиты

Кредитная линия Мирового банка для лесной отрасли РБ была открыта с начала прошлого года на достаточно жестких условиях: либерализация внешнего и внутреннего рынка древесины и лесопродукции, создание соответствующих рыночных структур для торговли лесом, введение в действие политики в области попенной платы и роялти, не затрагивающей прямую бюджетную поддержку Минлесхоза.

До недавних пор в РБ существовало централизованное распределение древесины. Покупатели рассчитывались с Минлесхозом по государственным ценам. Определять реальную стоимость древесины на фоне инфляции в какой-то момент стало невозможным. Все это наряду со снижением спроса на внутреннем рынке привело к тому, что бюджетные поступления от продажи леса покрывали лишь 40% затрат лесохозяйственного комплекса. Потому условия МБРР казались вполне приемлемыми.

В минувшем году прошли первые аукционы по реализации древесины на внутреннем рынке. На продажу предлагалось всего 10% лесосечного фонда (около 300 тыс. куб. метров), приобретено было и того меньше — 4,6%. В нынешнем году выставляли на аукционы 30% (1,4 млн. куб. метров), востребована пока лишь треть (но уже вдвое больше, чем в 1995 году). Потребители постепенно привыкают к тому, что дешевого леса больше не будет. Аукционная цена древесины на корню в разных лесхозах относительно государственной, которая была стартовой, увеличивалась неодинаково: от 20% до 100% (государственные таксы устанавливаются в зависимости от сортности лесосырья, удаленности от подъездных путей и в среднем составляют около 100 тыс. BYB за кубометр).

Потребление древесины в республике за последние несколько лет по объективным причинам сократилось с 12 до 9 млн. куб. метров в год. А растущие аукционные цены для некоторых покупателей сделали ее вовсе недоступной. Это в ценах мирового рынка наш лес один из самых дешевых, но в стране с ВВП на душу населения, не дотягивающим до полумиллиона рублей, сто-двести тысяч за кубометр — цифра значительная. В результате 500-700 тысяч кубов, созревших для ежегодной нормативной вырубки, остались на корню. Совершенно ясно, что это ощутимые потери для лесокомплекса и государства в целом, но страдает и экология: накапливается хлам, деревья мешают развиваться друг другу и т. д.

Выход виделся в том, чтобы привлечь иностранного покупателя. Но если под либерализацией понимать равенство всех участников рынка, то равные условия приходилось предоставлять и иностранцам, и соотечественникам.

Чувствуя, чем это чревато, основной потребитель отечественного лесосырья — концерн "Беллесбумпром" бил во все колокола, утверждая, что открытые аукционы подорвут деревообрабатывающую промышленность страны. Вице-президент концерна Николай Манкевич приводил в пример печальный опыт Прибалтийских государств, где аукционная продажа древесины, по сути, развалила лучшее в СССР мебельное и деревообрабатывающее производство. Прибалтийский лес на корню скупают Скандинавские страны. И в этом есть логика, ибо для качественной деревообработки по мировым стандартам нужны современные технологии. Куда проще продать растущий лес и, ничего не затрачивая, получить валюту.

Специалисты лесного хозяйства утверждают, что попенная плата у нас слишком мала, потому отечественные промышленники берут лес практически задаром. Действительно, концерн имел определенные льготы: попенную плату за потребляемый лес вносил частями восемь раз в году. А по условиям аукционов покупатель обязан полностью расплатиться за покупку в течение месяца. Конечно, концерн был не готов отвлекать значительные оборотные средства сразу и в большом объеме потому и слабо участвовал в аукционах.

Как пояснил Николай Манкевич, доля попенной платы в себестоимости продукции разная. При заготовке — 10%, в мебельной промышленности — также 8-10%, а в фанерном производстве — 40-50%. И утверждать, что отечественные деревообработчики делают прибыль за счет лесоводов, по меньшей мере неточно. Ведь рентабельность в отрасли в среднем составляет не более 10%. Продукция концерна дорожает по объективным причинам: те же энергоносители он вынужден закупать по всевозрастающим ценам. Если и лес придется приобретать по мировым, рентабельность грозит стать отрицательной.

Между тем предполагаемое участие иностранных покупателей в аукционах не оставляет сомнений насчет увеличения цены леса на корню. Вполне возможно, что останутся наши лесопромышленники без качественного сырья, ибо уже первые аукционы показали: покупается только лучшее из предложенного, и за ценой тогда не стоят. Конечно, можно упрекнуть лесопромышленников в высокой затратности их производства, к чему обычно апеллируют сторонники аукционов и что на самом деле является одной из причин низкой рентабельности.

Такова суть длившихся почти два года дебатов между лесохозяйственниками и лесопромышленниками. Разрешить конфликт попробовал Кабинет министров РБ, по поручению которого разработан проект "Временного порядка и условий участия иностранных юридических и физических лиц в аукционах по продаже древесины на корню и в заготовленном виде в РБ". Суть его в том, что начиная с декабря сего года на аукционы допускаются иностранные покупатели, однако на торги выставляется древесина, не реализованная на внутреннем рынке после двукратного предъявления. Заготовку леса на корню, приобретенного иностранными покупателями, предусматривает производить специализированными лесозаготовительными организациями нашей страны по прямым договорам или на конкурсной основе. Таксовая стоимость древесины будет перечисляться в бюджет, а все, что сверх того, — продавцу и в местные бюджеты. Вывоз ее будет регламентироваться действующим законодательством.

Условия МБРР формально выполнены, но полной либерализации рынка все-таки нет из-за очевидных ограничений для иностранцев. Не все получается и с либерализацией внешней торговли лесом. После принятых республикой обязательств перед МБРР отменены квоты на вывоз древесины. Но желание ограничить экспорт особо ценных лесных ресурсов осталось. Потому 21 августа 1995 года постановлением Кабинета министров введена рентная плата на экспорт древесины и изделий из нее. Ставки таковы: живица сосновая — 60 ECU, фанерный кряж (сырье для фанерного производства) — 20 ECU, хвойные породы — 20 ECU, рудничная стойка — 6 ECU, необработанные дубовые материалы — 200 ECU, шпалы — 100 ECU. Реакция кредитора была незамедлительной — ренту потребовали отменить. В спешном порядке 31 октября прошлого года в постановление внесены изменения: рентная плата действует до 31 декабря 1996 г. Теперь Минэкономики ломает голову, что же такое придумать для контроля вывоза особо ценной древесины.

Кредитная линия МБРР открыта второй год, но пока освоено менее одной пятой кредита. Происходит это отчасти потому, что технологии, оборудование для лесного хозяйства приобретаются на основе тендеров, которые усложняют и затягивают процесс освоения кредитных денег.

Мнение вице-президента концерна "Беллесбумпром" Николая Манкевича о действительной причине выделения кредита может показаться спорным, но безосновательным его не назовешь: "Лес на корню не продает с аукционов ни одна страна мира, потому что он не является товаром. МБРР просто лоббирует устремления тех, кто заинтересован в вывозе нашего дешевого сырья".

Между тем расчеты отечественных экономистов показывают, что выгоднее использовать арендные формы разработки лесных ресурсов, а не аукционы. В проекте Лесного кодекса предусматривается аренда лесов, но механизм ее реализации пока не разработан.

Аэлита СЮЛЬЖИНА.

■

Из первых уст

"Ваша администрация склонна руководствоваться сиюминутными интересами"

Своим видением проблем сотрудничества с минскими властями делится Кристофер УИЛЛОБИ — глава представительства Всемирного банка в Беларуси.

Для сотрудничества со Всемирным банком белорусское правительство выбрало проект развития лесного хозяйства, так как данная отрасль достаточно важна для страны, имеет хороший экспортный потенциал и не слишком чувствительна к политическим катаклизмам.

Кроме того, министр лесного хозяйства оказался человеком дальновидным, понимающим необходимость преобразований и готовым к ним.

Когда проект был принят, предполагалось, что преобразования в отрасли начнутся сразу и в течение года — полутора лет многое будет сделано. К сожалению, проект продвигался с трудом и в прошлом году был фактически приостановлен. Но все же необходимые шаги белорусской стороной были предприняты, и в начале 1996 года был подписан меморандум, где оговорены все дальнейшие действия по выполнению проекта.

Камнем преткновения стали цены на древесину. Мы считаем, что нынешние цены на лес слишком низки, особенно на внутреннем рынке. Если их сделать реальными, то лесхозы смогут получать достаточно средств, которые пойдут на расширение лесопосадок, лучшее обслуживание леса в республике, совершенствование системы управления отраслью. Но необходимость повышения цен вызвала протест Минэкономики, и нам с трудом удалось прийти к согласию.

Если говорить о том, чего удалось добиться Всемирному банку, то в ситуации, когда в прошлом году в республике практически не шли рыночные преобразования, в лесной отрасли сдвиги все же были, хотя и малозаметные. Во-первых, началась аукционная продажа леса, по рыночным принципам начали продавать и продукты деревопереработки. Во-вторых, были отменены квоты на экспорт древесины, думаю, в конце года отменят и рентную плату. То есть созданы основы для более справедливого участия Беларуси в международной торговле древесиной.

Но появились новые проблемы, с которыми сталкивается Всемирный банк. Наш заем рассчитан на перспективу, ведь леса растут медленно. Действия, которые предпринимаются по проекту сегодня, могут дать полную отдачу через 20-40 лет. То есть цель займа — улучшение обслуживания лесов, забота о дне завтрашнем. Но мы видим, что существует влияние на Минлесхоз некоторых ведомств, особенно Службы контроля Администрации Президента. Оно проявляется в том, что министерство заставляют направлять средства в первую очередь на вырубку дорогостоящей древесины, которую можно продать и получить валюту. Если вести такую политику, то через 10 лет можно остаться ни с чем. Нам кажется, что такая позиция неверна, надо думать не только о дне сегодняшнем, но и смотреть в завтра. Жаль, что и многие лесхозы руководствуются в работе сиюминутным интересом.

Ситуация в лесном хозяйстве сейчас усугубляется тем, что из-за болезни леса увеличивается объем сухостоя. Если с этим не справиться достаточно быстро, то болезнь будет распространяться. На наш взгляд, нужна целая программа для решения этой проблемы. Всемирный банк предложил средства, полученные на данный момент по займу, направить на эти цели, но белорусское правительство решило пойти на полумеры (покупка химических ловушек и т. д.). Мы думаем, что это ошибочный шаг.

С непониманием мы сталкиваемся и в других ситуациях. У наших сотрудников сложилось плохое впечатление об управлении самими лесхозами — видны недостатки менеджмента, из-за чего теряются деньги. Наши специалисты предложили пригласить консультантов из других стран, имеющих опыт работы в этой области. Но ответ был такой: "Зачем платить кому-то тысячу долларов, если есть свои хорошие специалисты". Нас даже подозревают в коррупции. Между тем есть возможность пригласить сюда опытнейших консультантов, которые согласны работать бесплатно, надо всего лишь оплатить им проезд и проживание.

Жаль, что возникают подобные моменты непонимания.

Записала Ольга ЖАРИНА.

■

Беларусь — Россия

Махмуд Эсамбаев как пионер синхронизации

Необходимость синхронизации экономических процессов Беларуси и России, а иначе говоря, приведение в соответствие темпов и направлений реформ, воспринимается минскими властями как досадная, но неизбежная плата за интеграцию. Присматриваясь к опыту российских реформ, Беларусь пытается выбрать для себя самое удобоваримое. Но к чему на макроэкономическом уровне приведет тактика выковыривания изюма из булки?

Поступившая на днях в президентскую Администрацию докладная записка Интеграционного комитета Сообщества-2 по-своему красноречива: поскольку ее автор, глава общеэкономического управления ИК А. Дроздов, — выходец из Беларуси и хорошо знает настроения в здешних коридорах власти, документ, по-видимому, отражает ту меру компромисса, на который готовы пойти в Минске.

Трезво констатируя реалии Беларуси — дефицит валютных средств, неразвитость отечественного торгово-финансового капитала, отсутствие массы западных инвесторов и утвержденных взаимовыгодных инвестиционных проектов, техническую отсталость промышленного и аграрного комплексов, авторы записки заключают, что проведение приватизации по моделям организации залоговых аукционов для РБ не годится, ибо может привести к передаче за бесценок акций наиболее конкурентоспособных предприятий иностранному капиталу.

Вместе с тем за Россией признается и опыт, достойный нашего внимания: отмечается, в частности, что в РФ успех рыночных реформ чаще всего проявляется в случае непосредственного участия федеральных и муниципальных органов власти в рыночных преобразованиях в качестве организатора и участника коммерческой деятельности, направленной на достижение государственных целей. В развитии реформ по такой схеме в России могут считаться лидерами: среди регионов — Москва, Саратов, Санкт-Петербург, Екатеринбург, по отраслям — министерства путей сообщения и транспорта, топливно-энергетический и строительный комплексы.

Бегло, таким образом, проанализировав российский опыт, аналитики из Исполкома Сообщества-2 предлагают свою модель синхронизации по-белорусски. Плохо поддаваясь пересказу, этот фрагмент докладной записки заслуживает того, чтобы быть воспроизведенным полностью:

"I. Всемерное использование в организации рыночных реформ географического положения Беларуси, идеального для организации транзита Россия — Европа, и резкое увеличение государственных валютных доходов от потоков товаров, идущих из Европы в Россию и обратно, для чего необходимо обеспечить в том числе:

1.1. Государственное регулирование развития мелко- и среднеоптовой торговли с Россией.

1.2. Учреждение нескольких специализированных (по группам товаров народного потребления — питание, одежда, сигареты, алкогольные напитки, аудио- и видеокассеты, мебель, автомобили и др.) государственных экспортных компаний (с участием частного российского капитала), предоставление им таможенных льгот для ведения специальных массовых закупок товаров на сезонных распродажах в Европе (stock) и организации оптовых ярмарок и рыночной торговли по низким ценам, а также для массового привлечения покупателей из России на рынки Беларуси.

1.3. Образование в Брестской и Гродненской областях нескольких специализированных таможенных терминалов для ускоренного растаможивания грузов из Европы и беспошлинного прохождения товаров, принадлежащих государственным экспортным компаниям.

1.4. Массовую оптовую (мелко- и среднеоптовую) распродажу ТНП за СКВ и российские рубли "челнокам" из России, Украины, Казахстана и Киргизии по низким ценам, то есть по ценам ниже их совокупных издержек при самостоятельной закупке товаров в Польше, Германии и т. д.

1.5. Формирование специальных железнодорожных и автобусных маршрутов для "челноков" из СНГ, дешевых (без капитальных затрат) гостиниц на колесах для их размещения на 1-2 дня.

1.6. Специальное государственное стимулирование транзитных грузопотоков из России и СНГ в Европу, образование специальной государственно-частной экспедиторской компании для грузоперевозок типа "дом-дом", снижение тарифов на железнодорожные транзитные грузоперевозки по контейнерным и вагонным отправкам.

1.7. Организационную проработку участия коммерческих структур Беларуси и России в инвестиционных проектах транспортировки газа с полуострова Ямал в Германию и строительства Евразийской электроэнергетической системы.

II. Увеличение валютных доходов государства от финансово-инвестиционной деятельности за рубежом, в России и других странах СНГ, для чего обеспечить:

2.1. Учреждение в России через уполномоченные банки специального банка — резидента России и агента правительства Беларуси (как это делает Казахстан).

2.2. Создание сначала одной, а затем нескольких совместных белорусско-российских инвестиционно-финансовых компаний для работы непосредственно в регионах России.

2.3. Широкое использование торговой выручки от государственной торговли (п. 1) в финансовых операциях на рынке России, финансовое приумножение валютных доходов от средне- и мелкооптовой госторговли.

2.4. Проведение совместно с российскими финансовыми структурами инвестиционной интервенции на рынках трех стран в СНГ, Прибалтике и Азии.

III. Ускоренное по времени, но постепенное по содержанию разгосударствление крупных предприятий через образование государственно-частных акционерных обществ. При этом целесообразно:

3.1. Продавать акции предприятий членам коллектива без права продажи в течение 10 лет, но с обязательной передачей их в траст специальным уполномоченным государством, инвестиционно-финансовым белорусским, смешанным и транснациональным компаниям.

3.2. Значительно расширить инвестиционные возможности государства в возрождении промышленно-экспортного потенциала путем образования лизингового государственного фонда и организации межгосударственной лизинговой корпорации.

3.3. Провести совместно с РФ вначале эксперимент по отмене НДС в кооперированных поставках комплектующих и в лизинговых поставках, а затем к 1998 году полностью отменить НДС в двусторонних торговых отношениях.

3.4. Разработать совместно с российскими финансовыми структурами программу привлечения инвестиций из США и Европы..."

Не вдаваясь в детальную оценку всего комплекса предлагаемых мер, нетрудно увидеть, что первый раздел этой мини-программы синхронизации открывает широкое поле деятельности, которую в свое время развернули такие структуры, как "Торгэкспо" и небезызвестный фонд Махмуда Эсамбаева. Превращение Беларуси в транзитный коридор дает уникальную возможность сколачивать "быстрые" капиталы фирмам, пользующимся покровительством властных структур. По каким критериям будут выбираться эти фирмы и на каких условиях будут оформляться льготы, смогут рассказать те, кто уже работал в тесном сотрудничестве с ведомством Ивана Титенкова.

Но даже отбрасывая худшие подозрения, мы видим "в синхронизации по-белорусски" ласковое отношение к российским "челнокам" при известном третировании отечественных, поощрение российского финансового капитала при создании невыносимых условий для собственного.

Аналитический центр "БР".

■

Справка "БР"

В июне 1996 года Министерством экономики были разработаны "Основные направления и этапы синхронизации хода экономических реформ в РФ и РБ". Как принято в такого рода документах, против каждого мероприятия в соответствующей графе был обозначен и срок выполнения. Прошедшие полгода дают возможность подвести самые первые итоги синхронизации.

Так, уже в октябре 1996 года Минск обязывался ввести институт банкротства и разработать специальные процедуры для несостоятельных предприятий, принять законы "О банкротстве", "О санации", "Об управляющем в процедуре банкротства". Насколько нам известно, упомянутые законы существуют пока только в проектах, а институт банкротства, хотя формально и введен в отечественное право, за отсутствием механизма остается только на бумаге. Тогда как в России процедура банкротства — уже экономическая реальность.

Тем же планом синхронизации к августу 1994 года предполагалось повысить ставку рефинансирования Национального банка РБ до уровня не ниже действующего в России. Сравним эти показатели сегодня: ставка рефинансирования в РФ — 60%, в Беларуси пока действует ставка в 35%, но господин Прокопович, заместитель главы президентской Администрации, в своей небезызвестной записке предлагает снизить ее до 25%.

Логика советников белорусского Президента понятна — хочется сделать кредиты доступными для предприятий. Но результатом этих благих намерений оказывается бегство капитала из страны. Иного и нельзя было ожидать.

Скорее всего, мы будет наблюдать синхронизацию в двух ее видах: с высоких трибун будут произноситься самые убедительные заверения о необходимости ускориться, догнать и перегнать, — на практике же Беларусь по-прежнему будет реализовывать модель социально ориентированной экономики с известным лицом.

Азиатский вектор

Сыновья индонезийского Президента присматриваются к белорусским тягачам

Состоявшуюся в октябре поездку первого замминистра иностранных дел Валерия Цепкало в Индонезию, Таиланд и Сингапур можно считать первым разведывательным визитом белорусской дипломатии в регион Юго-Восточной Азии. Первоочередной интерес представляли перспективы экономического сотрудничества.

Регион Юго-Восточной Азии, по оценке специалистов, является весьма перспективным для Беларуси, так как большинство государств здесь еще не подошли к уровню развития западноевропейских стран. Для них цена на продукцию все еще остается решающим фактором при выборе производителя.

Интерес к организации сборки белорусских тяжелых грузовиков проявила индонезийская сторона. Рынок Индонезии с населением 200 миллионов человек — больше, чем население Российской Федерации, — достаточно крупный. Президент Индонезии Сухарто, находящийся у власти уже более 30 лет, имеет сегодня позиции, которые мало кому удастся пошатнуть. Все его родственники вовлечены в той или иной степени в предпринимательскую деятельность. Без ведома Президента не может быть реализован ни один крупный проект. На сегодня там уже осуществляется сборка легковых автомобилей таких компаний, как "БМВ", "Тойота", "Мерседес", "Форд" и других фирм. Эту сферу курирует младший сын Президента, практически реализовавший на данный момент национальную программу создания собственного легкового автомобиля. В Индонезии подошли вплотную к созданию программы развития грузового автомобилестроения, что, по-видимому, будет поручено старшему сыну Президента. На первых порах предполагается создание сборочного производства какой-либо известной компании. У белорусских производителей есть достаточно неплохие перспективы.

В 1994 году индонезийская сторона обратилась к БелАЗу с предложением наладить сборку большегрузных самосвалов в Индонезии. Белорусская сторона готовилась прислать специалистов с целью определения формы сотрудничества, однако переговоры продолжения пока не получили. Принимая во внимание наличие достаточно развитого добывающего сектора промышленности Индонезии, бесспорна ее заинтересованность в данном проекте.

Таиланд — страна с открытой экономикой, оказывающая заметное влияние на соседние с ней страны — Камбоджу и Лаос. Во время контактов с белорусским гостем была выражена заинтересованность таиландской стороны в создании совместных белорусско-таиландских сборочных предприятий на основе БелАЗа и Минского завода колесных тягачей. В Таиланде сегодня также осуществляется сборка исключительно легковых автомобилей некоторых фирм, хотя рынок грузового автотранспорта достаточно перспективен. Идут активная разработка полезных ископаемых и дорожное строительство. Имеется потребность в карьерных самосвалах. Таиландская сторона готова взять на себя затраты, связанные с выделением земельного участка, зданий под сборочное производство, а также осуществление рекламной деятельности. Таким образом, проявив активность, белорусские производители могли бы завоевать рынок не только Таиланда, но и других соседних с ним стран.

Кроме того, таиландская сторона предлагает осуществить бартерную операцию: прямые поставки натурального каучука для "Белшины" в обмен на получение тракторов "Беларусь", уже присутствующих на таиландском рынке в небольшом количестве.

Сингапур играет традиционную роль посредника в регионе ЮВА. Сегодня он по доходам на душу населения приближается к уровню Германии. Основное внимание этого признанного центра деловой активности в Юго-Восточной Азии сосредоточено на посреднических операциях в регионе и на укреплении собственного финансового положения. Наиболее полно возможности Сингапура можно использовать в сфере посреднических операций, учитывая знание специфики региона и наличие связей в деловых и политических кругах стран ЮВА. Через Сингапур можно реализовывать некоторые наши товары, в том числе и находя выход на рынки других стран региона. Он может также помогать нашим компаниям осуществлять инвестиции в ЮВА.

На Востоке без государственного участия экономические вопросы не решаются. Между тем заключение контрактов по созданию предприятий по сборке и производству БелАЗов в Китае и Индии затягивается.

Соб. инф.

■

Перечень федеральных целевых программ, предлагаемых к финансированию из федерального бюджета в текущем году для формирования и осуществления в 1996-1997 гг. совместных (межгосударственных) программ с Республикой Беларусь, прежде всего в социальной и экономической сферах

Наименование программы (подпрограммы)	Цели и задачи программ (подпрограмм)
"Развитие индустрии детского питания" (1991-1997 гг.) Гос. заказчик: Минсельхозпрод России	Обеспечение потребности детей раннего возраста в специальных и лечебных продуктах питания. Создание материально-технической базы по производству детского питания с доведением уровня обеспечения детей сухими молочными смесями до 80%, сухими продуктами на зерно-молочной основе — до 100%, продуктами на мясной основе — до 50%, на плодоовощной основе — до 40%
"Развитие медицинской промышленности и улучшение обеспечения населения лекарственными средствами" Гос. заказчик: Минздравмедпром России	Удовлетворение потребности населения и учреждений здравоохранения, включая службы скорой медицинской и психиатрической помощи, основными видами лекарственных средств и другой продукции медицинского назначения за счет развития научно-технического и производственного потенциалов медицинской промышленности
"Конверсия оборонной промышленности" (1995-1997 гг.) Гос. заказчик: Госкомоборонпром России, Минтранс России, Минтопэнерго России, Минсвязи России, Минатом России, Минсоцзащиты России, РКА, координатор — Минэкономики России	Перепрофилирование и модернизация высвобождаемых мощностей оборонных предприятий для организации разработки и серийного производства высокотехнологичной конкурентоспособной гражданской продукции в целях обеспечения переоснащения важнейших отраслей народного хозяйства, развития экспортного потенциала и снятия экономической зависимости от импорта
"Развитие электронной техники в России" (1994-2000 гг.) Гос. заказчик: Госкомоборонпром России	Создание конкурентоспособных изделий, обеспечение ими отраслей народного хозяйства и обороны страны (субмикронные технологии, электронные материалы, полупроводниковые приборы, сверхвысокочастотная электроника, плоские экраны). Модернизация машиностроения, транспорта, связи и других ведущих отраслей народного хозяйства
"Создание технических средств связи, телевидения и радиовещания" (1997-2005 гг.) Гос. заказчик: Госкомоборонпром России	Разработка и производство современных технических средств связи, телевидения и радиовещания
"Российский народный телефон" (1995-2004 гг.) Гос. заказчик: Минсвязи России	Обеспечение населения телефонной связью, в том числе на качественно новой основе. Сокращение очереди на установку телефона, сохранение и создание новых рабочих мест в промышленности и эксплуатационных предприятиях связи
"Машиностроение для АПК России" (1993-1997 гг.) Гос. заказчик: Минсельхозпрод России, Роскоммаш	Создание материально-технической базы решения продовольственной проблемы. Обеспечение АПК и фермерских хозяйств прогрессивной сельскохозяйственной техникой
"Развитие производства городских автобусов, троллейбусов и трамваев в Российской Федерации" ("Развитие транспортных средств для пассажирских перевозок") (1993-2000 гг.) Гос. заказчик: Роскоммаш, Минтранс России, Госкомоборонпром России	Решение социально-экономических задач, направленных на обеспечение потребности населения в пассажирских перевозках городским и пригородным транспортом; повышение качества этих перевозок; сокращение зависимости от импорта автобусов, троллейбусов и трамваев и комплектующих изделий для них. введение мощностей по выпуску 2.000 автобусов

Кормильцы могут стать иждивенцами

Перерабатывающая промышленность

ОТРАСЛЬ НУЖДАЕТСЯ В ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

В условиях спада сельскохозяйственного производства в кризисной ситуации оказались и перерабатывающие предприятия. Устаревшая материально-техническая база приводит к увеличению примерно на треть (по сравнению с развитыми странами) расходов на единицу конечной продукции. Ограниченные объемы получаемой прибыли недостаточны для модернизации производства.

Система мер государственной поддержки перерабатывающей промышленности должна предусматривать финансирование капитальных вложений на развитие науки и приоритетных целевых программ, предоставление инвестиционных кредитов, формирование уставных капиталов создаваемых агропромышленных банков и страховых обществ.

Окорочка вместо рогов и копыт

Большое влияние на эффективность производства оказывает его структура. Поэтому в ближайшее время необходимо осуществить структурную перестройку перерабатывающей промышленности. Если взять мясную промышленность Беларуси, то первое место в производстве занимает говядина, затем свинина и птица. В то время как в США первое место занимает мясо птицы, затем говядина и свинина. Массовый потребитель в США получает большое количество дешевого мяса за счет бройлеров, говядина же принадлежит к наиболее дорогим видам.

Повышению спроса на мясо птицы в США и ЕС способствовали также новые технологии глубокой переработки тушек с выработкой из них широкой гаммы продуктов. Тенденция эта прослеживается на Западе повсюду. Производство бройлеров там наиболее динамичная отрасль мясного подкомплекса. Оно стало возможным благодаря развитию комбикормовой промышленности с обеспечением ее белковыми ингредиентами.

Промышленная выработка мяса в развитых странах превышает 90%. В Беларуси же она значительно меньше и составляет приблизительно 70%. Самые слабые звенья мясного подкомплекса — переработка, хранение, транспортировка и реализация готовой продукции. Значительно ниже, чем в развитых странах, уровень технологической оснащенности и производительности труда.

Низкий технический уровень производства (устарело 60% конвейерных линий и термокамер) и санитарного состояния большинства предприятий мясной промышленности вызывает большие потери и падение качества продукции, которые начинаются уже на стадии перевозок скота на мясокомбинаты.

Более рациональна при определенных условиях переработка продукции животноводства на местах (непосредственно в хозяйствах) или в цехах, построенных на основе межхозяйственной кооперации. При обосновании создания малых мясоперерабатывающих цехов в хозяйствах надо исходить из наличия следующих основных условий: предельное расстояние доставки на переработку скота (50 км), трудности доставки скота на мясокомбинаты и готовой продукции из городов в села; численность населения и объемы местных сырьевых ресурсов, обеспечивающих создание оптимальных по размерам перерабатывающих производств (не менее 25 тонн в смену); возможности кооперации вновь образованных производств с находящимися вблизи мясокомбинатами по переработке вторичного сырья и отходов производства.

Создание малых мясоперерабатывающих производств в хозяйствах способствует решению нескольких задач: сокращаются потери живой массы скота и транспортные издержки; своевременно перерабатывается скот вынужденного убоя; местное сельское население обеспечивается свежими мясными изделиями; происходит реальное насыщение потребительского рынка мясными продуктами и ослабляется монополизм крупных предприятий; в период нарастающей безработицы создаются условия для трудоустройства незанятого населения.

К развитию крупной мясоперерабатывающей промышленности республики нужен иной подход. Необходимо изменить структуру капитальных вложений в отрасль, отдавая приоритет введению новейших ресурсосберегающих и безотходных технологий, использованию передового опыта, что будет способствовать увеличению выпуска качественной продукции с единицы сырья и увеличению производительности труда.

Нынешнее состояние мясной промышленности и по структуре, и по уровню технической оснащенности наглядно показывает отсталость от технологий развитых западных стран на несколько десятков лет.

Европа любит чипсы с маргарином

В молочной промышленности тоже ощущается отрицательное воздействие на результаты работы в производстве структурных перекосов. Несмотря на большие объемы производства в 1985-1990 гг., у нас в республике постоянно не хватало тех или иных молочных продуктов. Например, недостаточны объемы производства детских молочных продуктов, сыров, творожных изделий, диетических молочных продуктов и т. д. В то время как в США и странах ЕС правительства давно проводят в жизнь программы по сокращению производства молока, то есть уровень его уже более чем достаточен.

Товарность молока в США составляет 98,2%, в Беларуси — около 70%. Около 9% у нас расходуется на кормовые цели. Поэтому необходимо строительство новых заводов или цехов по производству заменителей молока для выращивания молодняка, что позволит значительную часть сырья использовать на производство молочных продуктов для населения.

Несовершенна структура использования молока и по другой позиции. В последние годы в Беларуси на масло его перерабатывали 33% (в США — 17%), на сыр — 5-7% (32%). В виде цельномолочной продукции молоко использовали соответственно 28-30 и 47%, в хозяйствах оставалось 30 и 2%. Большой объем переработки молока на масло в республике объясняется тем, что предприятиям молочной промышленности проще его перерабатывать на масло, чем делать другие молочные продукты, требующие внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Кроме того, в прежней концепции развития молочной промышленности была поставлена нереальная из-за своей капиталоемкости задача — обеспечить население жирами за счет значительного увеличения выпуска сливочного масла.

Развитые западные страны с этой проблемой успешно справились, разработав и широко применяя технологии получения высококачественного маргарина, используя для этого жиры растительного происхождения. По своим питательным и вкусовым свойствам хороший маргарин не уступает сливочному маслу, при этом он гораздо дешевле, содержит меньше холестерина.

В Беларуси маргарин производят всего лишь два завода, чего явно недостаточно. Необходимы дополнительные производственные мощности, при этом надо резко повысить производство масличных культур — подсолнечника, рапса, льна и других, что позволит соответственно увеличить и получение шротов, используемых в качестве компонентов комбикормовых смесей.

По стандартам развитых зарубежных стран жир составляет 30% стоимости молока, а 70% — это нежировой остаток, и наиболее полно и рационально его использовать может сыроделие, а переориентация развитых стран с производства масла на производство сыра была связана как с созданием молокозаводов более высокого технического уровня, так и с существенным улучшением качества поставляемого молока. В странах ЕС соотношение между производством сыра и масла составляет 2,7:1, в США — 4,7:1.

Представляется, что и в нашей республике потребуется выполнить эти условия и перейти к таким же пропорциям.

Одно из наиболее важных отличий молочной промышленности развитых зарубежных стран от нашей — это ориентация ее там на комплексную переработку молока по безотходным технологиям. В молочной промышленности Беларуси потери достигают больших величин, в особенности таких наиболее ценных фракций молока, как молочный белок и молочный сахар.

Значительны потери в республике картофеля, как в сфере производства, так и при переработке. Потери картофеля получаются из-за того, что убирают его несвоевременно, заражают при этом фитофторозом, гнилями и другими болезнями. Хранение картофеля осуществляется большими и смешанными массами, к тому же преимущественно в городах. Такой практики нет ни в одной развитой зарубежной стране, а массовые отходы "второго хлеба" у нас — это эффект ненормальной системы заготовок.

Хотя выращивают картофеля в нашей республике много (1995 г. — 10 млн. т), до стола его доходит недопустимо мало. Промышленная переработка картофеля в республике налажена слабо. Так, например, в 1990 г. (один из наиболее благоприятных в этом отношении год) было произведено продуктов из картофеля всего 8,3 тыс. тонн. При этом производство картофеля в этот год в Беларуси составило 8,6 млн. т. В США и в странах ЕС на переработку идет до 60% валового сбора картофеля, у нас — 2-3%. Ассортимент продуктов, изготавливаемых из картофеля, у нас крайне скуден. Между тем переработка картофеля на разнообразные продукты питания, как показывает зарубежный опыт, может не только способствовать гораздо лучшему использованию урожая, но и стать выгодным делом для предприятий и в целом для республики.

В странах ЕС перерабатывается 5,3 млн. т картофеля, в США — около 9 млн. т. При этом потери, даже физиологически неизбежные при хранении, из-за сокращения его сроков намного уменьшаются, к тому же в 7 раз могут быть меньше и емкости, необходимые для этого.

Акционирование: выбрана самая неудачная модель

Одним из важнейших звеньев производственных отношений выступают отношения собственности.

В настоящее время в принятой схеме приватизации перерабатывающих предприятий республики задействован чисто распределительный механизм, не стимулирующий развитие производства. Он не мотивирует увеличение создаваемых стоимостей и привлечение дополнительного капитала, не способствует образованию прочной материально-технической базы сферы переработки на перспективу. В процессе такого акционирования предприятия скорее будут деградировать и разрушаться. Основная причина этого — противоречие интересов собственника, нацеленного на присвоение доходов, и интересов производства, состоящих в создании новых стоимостей и накоплении капитала. Это говорит о неудачности выбранной модели акционирования, не стимулирующей увеличение эффективности производства и производительности труда.

В мировой практике акционирование является уже атрибутом развитых рыночных отношений, когда имеются соответствующие макроэкономические условия для эффективного производства, созданы адекватные регулятивные механизмы и действует сбалансированный рынок ценных бумаг. На этапе перехода к рынку необходимы более простые модели, построенные на интеграции интересов и не отвлекающие вновь созданные стоимости от процесса производства.

Перерабатывающие отрасли и предприятия значительно различаются по специфике и условиям труда и производства, что объективно предполагает многообразие моделей приватизации. В этой связи, не игнорируя действующей модели, можно было бы использовать и другие варианты и подойти к приватизации различных предприятий дифференцированно.

Оценивая отечественный и зарубежный опыт, можно представить три других возможных варианта реформирования перерабатывающих предприятий, получивших распространение в ряде развитых стран.

1. Преобразование перерабатывающих предприятий в кооперативные, собственность которых в преобладающем размере или в целом станет принадлежать сельскохозяйственным предприятиям — поставщикам сырья. Кооперативные перерабатывающие предприятия будут иметь единого собственника (в лице сельскохозяйственных предприятий), заинтересованного в производстве качественной и дешевой продукции. В итоге экономические интересы при производстве, переработке и сбыте продукции становятся едиными, технологическая цепочка от получения сырья до готовых продовольственных товаров замыкается и приобретает последовательность и завершенность, исключает противоречия.

В кооперативные перерабатывающие предприятия целесообразно преобразовать льнозаводы, небольшие молокозаводы и мясокомбинаты, предприятия по переработке плодов и овощей.

2. Создание на базе действующих перерабатывающих предприятий акционерных компаний с условием предоставления этим трудовым коллективам прав на единовластное хозяйствование. Собственником предприятия становится трудовой коллектив, который, как и в предыдущем варианте, является полным хозяином производства. Он выражает прямую заинтересованность в росте эффективности производства, обновлении оборудования, внедрении ресурсо- и энергосберегающих технологий. Акционерные компании свою деятельность могут строить на контрактной или договорной основе с поставщиками сырья. Причем им приходится находить и надежных поставщиков, и выгодные каналы сбыта готовой продукции. Такие предприятия работают как сугубо коммерческие и предпринимательские фирмы, организующие свое дело на экономическом интересе и выгоде. В акционерные компании необходимо преобразовать крупные и средние мясокомбинаты и молокозаводы, другие предприятия.

3. Модель приватизации может быть любой, в том числе и акционирование по реализуемой на практике формуле.

Для обеспечения взаимных экономических интересов структурных подразделений АПК по производству, переработке и реализации готовой продукции целесообразно создание добровольных кооперативных агропромышленных ассоциаций, которые предусматривают равноправное положение всех ее участников и призваны действовать в направлении общей цели — получение качественной и конкурентной продовольственной продукции. Ассоциация, функционирующая на кооперативных принципах, на основе индикативного планирования призвана обеспечивать сбалансированность производства продуктов с развитием сырьевой базы и снижать издержки, потери на всех стадиях единого технологического процесса — от получения сырья до реализации готовой продукции. В кооперативном формировании каждый участник несет ответственность по своим обязательствам за конечные результаты деятельности.

Гиганты в окружении карликов

Государству необходимо предпринять решительные меры для сохранения крупных перерабатывающих предприятий. Это — основа эффективной аграрной экономики в будущем. Крупная переработка менее материало- и затратоемка, лучше приспособлена к использованию достижений научно-технического прогресса, здесь достигается необходимая глубина переработки сырья и производство большого ассортимента качественных продуктов. Это полностью соответствует требованиям рынка, направленным на улучшение удовлетворения потребительского спроса. Малая переработка, создаваемая ныне во многих хозяйствах, должна развиваться в тесной кооперации с крупными перерабатывающими предприятиями. В развитии перерабатывающей промышленности должно быть обеспечено рациональное сочетание крупных, средних и малых предприятий с учетом конкретных условий. Только так можно избежать потерь сырья и продуктов его переработки.

В перерабатывающей промышленности одной из главных проблем, которая остается нерешенной, является крайне высокая энергоемкость и материалоемкость производства. Поэтому необходим ускоренный переход на энерго- и ресурсосберегающие технологии. Можно предложить для перерабатывающих предприятий в качестве радикальной меры не включать в налогооблагаемую прибыль сумму экономии от снижения затрат на энергию и сырье в течение года со дня внедрения энерго- и ресурсосберегающей технологии. Эта сумма должна учитываться в составе прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Отдельно следует льготировать экономию сырья, электроэнергии, воды, тепла и др. По ним можно разрабатывать льготные ставки налога на прибыль или на добавленную стоимость. Тяжесть налогообложения должна давить не на того, кто лучше работает, а на того, кто привык работать по старинке и ничего не делает для модернизации производства. Необходимы льготы по банковским кредитам для предприятий, добившихся сокращения затрат на сырье и энергию. Нужны госдотации, государственная поддержка предприятиям, внедряющим энергосберегающие и новые эффективные технологии.

В ближайшее время необходим импорт лицензий по современным западным технологиям, позволяющим снижать энерго- и материалоемкость производства и увеличивать собственные капиталовложения в энерго- и материалосбережение. Следует больше специализироваться на производстве высокотехнологичной конечной продукции, требующей затрат высококвалифицированного труда (казеин, сухие молочные смеси, копченые и колбасные изделия, консервы, детское питание, продукты из картофеля и т. д.). Должна быть разработана целевая программа перехода перерабатывающей промышленности в течение 3-5 лет полностью на уровень мировых технологий и продукции мирового уровня качества за счет импорта иностранных пищевых технологий и разработки собственных на базе переориентации машиностроения республики на обслуживание собственного производства.

Выход из кризисного состояния отраслей перерабатывающей промышленности — это гибкое и разумное сочетание ограничительных мер на импорт продуктов питания с модернизацией и стимулированием внутреннего производства, предполагающих совершенствование инвестиционной, кредитной, ценовой и налоговой политики.

Станислав БАРАНОВСКИЙ,
зав. сектором БелНИИЭИ АПК, кандидат технических наук.

■

Танки идут оптом

Конверсия

МОДЕРНИЗАЦИЯ Т-72 ПРИЗВАНА СПАСТИ "ОБОРОНКУ" НАШИХ БЫВШИХ ДРУЗЕЙ И ПРОТИВНИКОВ

Трудности с конверсией сейчас испытывают производители вооружений и боевой техники не только в бывших республиках СССР и странах Восточной Европы. Ведущие оружейные фирмы Запада также оказались не готовы к резкому сокращению спроса на военную продукцию как на внутреннем, так и на международном рынке.

Стремясь выиграть время и приобрести средства для структурной перестройки, "монстры" ВПК, цепляясь за традиционную номенклатуру, одновременно ищут выходы на нетрадиционные рынки. Сегодня одним из перспективных направлений оружейного бизнеса эксперты считают модернизацию уже существующих образцов боевой техники. Из-за того что после распада Советского Союза многочисленные вооружения, поставленные им за границу, долгое время оставались как бы беспризорными, страны-владельцы вынуждены были искать свои пути поддержания их боеспособности. Следствием этого явилось появление многочисленных программ совершенствования советских систем оружия. Наиболее часто встречающимся объектом модернизации является основной боевой танк Т-72, который в количестве примерно 5.000 единиц состоит на вооружении армий различных стран мира.

С технической точки зрения, работы по повышению боевых качеств танка Т-72 позволили выявить наиболее слабые стороны ранних модификаций этой машины. По мнению журнала Soldat und Technik, к ним в первую очередь относятся: устарелость активных приборов ночного видения и, как следствие, их малая дальность действия; отсутствие возможности управления огнем при стрельбе с ходу в ночных условиях; невозможность передачи функций управления огнем от наводчика командиру танка; ограниченные возможности командира танка по ведению наблюдения за полем боя во время движения; высокий удельный расход материальных ресурсов при замене силовой установки; недостаточно эффективное действие системы пожаротушения и использование в ней чрезвычайно ядовитого огнегасящего состава; высокий износ канала ствола танковой пушки при стрельбе боеприпасами типа APDSFS; нежелательное качание длинного ствола танковой пушки (у ранних вариантов танка Т-72). Исходя из этого перечня можно сделать вывод о направлениях модернизации Т-72. Справедливости ради следует сказать, что по мнению того же источника, нежелательно модернизировать: ходовую часть в целом (включая гусеницы); главный прицел наводчика ТПД-К1; автоматическую систему заряжания; систему принудительной вентиляции; систему защиты от оружия массового поражения и радиоактивного излучения (ABC); баллистическую динамическую защиту, начиная с модификации М1.

Бельгия

Как сообщается в специальном выпуске журнала "Джейнс дифенс уикли", посвященном салону вооружений сухопутных войск "Евросатори-96", бельгийская компания SABCA, являющаяся филиалом французской группы "Дассо индастри", разработала систему управления огнем (СУО) VEGA Plus с тепловизионным прицелом для модернизации танков Т-72, находящихся на вооружении индийской армии. Для ее установки на боевую машину требуется менее двух суток. Система обеспечивает высокую точность при стрельбе с ходу. Руководство компании SABCA полагает, что по меньшей мере на 1.000 из 1.400 имеющихся у Индии танков Т-72 может быть установлена новая система управления огнем. SABCA борется за индийский рынок еще с двумя конкурентами, однако твердо надеется заключить контракт с индийской стороной до марта 1997 г. В случае успеха SABCA намерена организовать в Индии местный филиал своей фирмы, который займется производством СУО VEGA Plus.

Франция

Французская компания SFIM в рамках модернизации предлагает установку на Т-72 стабилизированного прицельного устройства командира танка, снабженного тепловизионной камерой — MVS 580. Первым клиентом SFIM стала Словакия (в рамках намеченной программы по модернизации своего парка, состоящего из 260 танков Т-72). Руководство ВС Словакии выразило удовлетворение итогами оценочных испытаний прицела MVS 580, установленного на демонстрационный образец Т-72. Уже заключен контракт на оборудование данными прицелами первого танкового эскадрона словацкой армии. Следующей целью SFIM является индийский рынок. Кроме того, прицелы MVS 580 предложены для комплектации танков "Челленджер" (для Саудовской Аравии).

Словакия

После отделения от Чехии в Словакии осталось предприятие ZTS Martin, на котором еще в 1980-е годы. по лицензии производились танки Т-72. В настоящее время это предприятие сотрудничает с бельгийской SABCA и французской фирмой SUM в создании для танка Т-72 нового прибора управления артиллерийским огнем, получившего название Antares. При этом для командира танка предусматривается использование стабилизированного перископа кругового обзора VS 850 фирмы SFIM, который, однако, имеет только дневной канал. Для наводчика вместо старого прибора ночного видения ТПН 1-49 планируется использовать тепловизионный прибор VEGA фирмы SABCA. В качестве дневного прицела у наводчика остается прежний прибор ТПД-К1, включающий лазерный дальномер и стабилизированное по вертикали зеркало в головке панорамы. Становится возможной передача видеоизображения с прибора наводчика на монитор командира танка и взятие последним на себя (в случае необходимости) функций управления огнем бортового оружия.

Особенностью предлагаемого проекта повышения боевых качеств танка является то, что переоснащение башни танка на новые оптико-электронные приборы не требует механической обработки башни. Прибор WBG с помощью специального переходника скрепляется с прибором ТПН 1-49, расположенным на крыше башни, и механическим путем соединяется с прибором ТПД-К1. Старый купол командирской башенки полностью демонтируется и заменяется новым (прочно привинченным), который имеет приемное устройство от перископа кругового обзора VS850, а также люк командира. Наряду с новой системой управления огнем фирма ZTS Martin предлагает для танка Т-72 и другие усовершенствования, в частности собственную реактивную динамическую защиту, а также активную систему защиты.

Чехия

Один из наиболее мощных в Восточной Европе, военно-промышленный комплекс Чехии после распада Варшавского договора, а затем и Чехословакии, переживает не лучшие времена. Резкое сокращение военных заказов, трудности со сбытом готовой продукции, отток квалифицированных кадров — основные проблемы, стоящие сегодня перед руководителями еще недавно находившихся в привилегированном положении оборонных предприятий. Активно изыскивая любые возможности выхода из создавшейся ситуации, оружейники Чехии большие надежды возлагают на принятое в минувшем году командованием чешской армии решение о модернизации своего танкового парка, основу которого составляют ранее выпускавшиеся в ЧССР по советской лицензии танки Т-72.

После разделения Чехии и Словакии значительно осложнились условия для разработки и обслуживания бронетехники, так как фирма Skoda (г. Пльзень) еще в 1960-е гг. все работы по производству танков передала фирме ZTS Martin и с тех пор сконцентрировала все усилия на разработке и производстве гражданской продукции, в частности автомобилей. Совместно с фирмой AVIA (г. Прага) и еще 25 другими фирмами, ориентированными на военное производство, в начале 1994 г. была организована так называемая группа RDP. В качестве одной из задач перед группой была поставлена задача модернизации танка Т-72. Программа должна включать: усовершенствование двигателя и трансмиссии (фирма SOFMA); улучшения в системе управления огнем и в приводе механизма наведения (фирма SAGBM); оснащение новой радиостанцией.

Так как и Чешская, и Словацкая республики проявляют одинаковую заинтересованность в модернизации танка Т-72, было бы логичным ожидать в ближайшей перспективе объединения их усилий и опыта, что позволило бы существенно повысить технологическую и экономическую эффективность совместного проекта по сравнению с двумя отдельными, сэкономив и без того скудные ресурсы, отпущенные на разработку военной техники в этих странах. По неподтвержденным данным, крупнейший оружейный холдинг Словакии DMD, разработавший свою версию обновленного Т-72, уже ведет переговоры о сотрудничестве с коллегами из известного пльзенского концерна Skoda. Однако руководители DMD и Skoda не подтверждают, но и не отрицают эту информацию. Официально объявлено, что весной будущего года состоятся испытания разработанного прототипа. По заявлению заместителя министра обороны Чехии Мирослава Калоусека, "если испытания пройдут успешно, на пути к серийному производству не будет никаких преград".

Польша

За период с 1986 по 1992 г. оборонный бюджет Польши сократился примерно на 54%, а входящая в него доля инвестиций — даже на 84%. В 1989 г. в Польше насчитывалось около 80 предприятий, которые в той или иной мере занимались разработкой и производством вооружений и военной техники (со штатом 260.000 работников). В это число не входят государственные предприятия и научные институты. В настоящее время предприятия изыскивают возможности увеличения экспорта, чтобы хоть в какой-то степени компенсировать парализованный внутренний спрос. Чтобы повысить конкурентоспособность своих вооружений и военной техники, предлагаемых на мировой рынок, польские предприятия стремятся наладить сотрудничество с западными фирмами.

Для замены устаревшего инфракрасного прибора ТПН 1-49 польское предприятие PCO Warszawa, сотрудничающее с израильской электронной фирмой ElOp, предлагает для наводчика танка Т-72 прибор ночного видения, созданный на базе прибора WBG. При этом предприятие PCO производит детали головки панорамы, а фирма ElOp поставляет нижнюю часть с прибором WBG и систему линз. Возможна также передача видеоизображения на монитор командира танка. Израильский прибор WBG обеспечивает увеличение в 1,6 и 5,5 раз. С его помощью наводчик может значительно более эффективно осуществлять поражение целей. Проблематичным остается оснащение отсека командира танка, который для управления танком, управления ведением огня и наблюдения за полем боя пользуется нестабилизированным прибором ТКП-3, имеющим низкие технические характеристики.

Южно-Африканская Республика

В Южной Африке также осуществляются интенсивные мероприятия по повышению боевых качеств танка Т-72. Предприятие LIW, входящее в состав группы Denel, предлагает комплексную программу повышения боевых качеств этого танка. Программа включает: новую систему управления огнем с цифровой ЭВМ, перископ кругового обзора для командира танка и новый ночной прицел с прибором WBG для наводчика, а также эргономически оптимизированную систему управления танком; новый ствол для танковой пушки калибра 125 мм, включая теплозащитную оболочку; новую систему пожаротушения с оптическими датчиками для боевого отделения танка.

Фирма LIW считает необходимым замену ствола российской танковой пушки, так как во время пробных стрельб после 40 выстрелов боеприпасами APDSFS был обнаружен значительный износ ствола.

Южноафриканская пушка будет, по-видимому, иметь не только более высокую живучесть, но и характеризоваться меньшим рассеиванием при стрельбе. Сообщается, что модернизированный таким образом танк Т-72 прошел тщательные фирменные испытания. При осуществлении работ по повышению боевых качеств танка Т-72 фирма LIW опиралась на богатый опыт, полученный при разработке самоходной гаубицы G6 и бронемашины ROOIKAT. Фирма LIW, наряду с осуществлением модернизации в своей стране, предлагает потенциальным клиентам комплексную модернизацию их военной техники на месте.

Хотя Беларусь является обладателем одного из крупнейших в мире парков Т-72 и унаследовала от СССР большое количество предприятий, ранее успешно работавших на оборону (которые переживают сейчас нелегкие времена), достоверной информации о проектах по комплексной модернизации белорусских танков не имеется. Правда, некоторые наши предприятия продолжают сотрудничество с Нижнетагильским вагоностроительным заводом — производителем этих боевых машин.

Александр АЛЕСИН.

■

Справка "БР"

Семейство танков Т-72 — наиболее типичный и широко распространенный представитель второго послевоенного поколения танков, которое заменило средние и тяжелые танки, разработанные на основе опыта второй мировой войны.

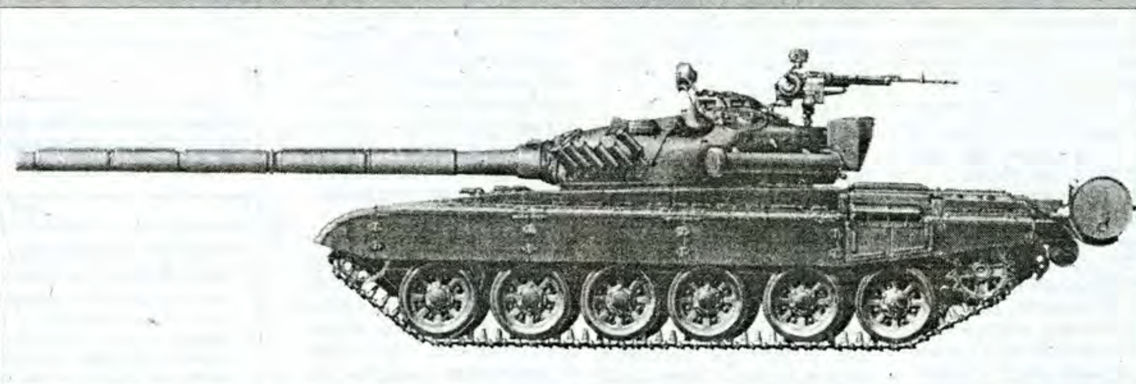
Его разработка началась в 1967 году на Уральском заводе танковым КБ под руководством Л. Карцева. После его кончины место главного конструктора занял В. Венидиктов. Испытания прототипа, разработанного в Нижнем Тагиле, подтвердили его эффективность и надежность. В 1973 г. танк был обозначен как Т-72 и принят на вооружение.

У него классическая компоновка с задним поперечным расположением двигателя. Экипаж состоит из 3 человек. Механик-водитель находится впереди, в отделении управления по оси танка. В середине корпуса, в боевом отделении справа от пушки, находится командир танка, слева — наводчик. В нижней части боевого отделения установлен вращающийся транспортер автомата заряжания, который позволяет уменьшить высоту и общие габариты танка, что соответственно уменьшает вероятность попадания и повышает живучесть. В моторно-трансмиссионном отделении расположен двигатель и редуктор, соединяющий его с бортовыми коробками передач, а также система охлаждения.

Т-72А массово выпускался с 1979 по 1985 г. Его основные отличия от базовой модели заключались в установленном лазерном прицеле ТПДК-1, пушечном прицеле ночного видения ТПН-3-49 с прожектором Л-4, сплошных бортовых противокумулятивных экранах, дымовой гранатометной системе 902Б, пушке 2А46 вместо 2А26М2, системе ночного видения для водителя ТВНЕ-4Б и двигателе В-46-6. Т-72М и Т-72М1, а также экспортные версии танка Т-72А выпускались с усиленной передней частью корпуса и комбинированной броней на башне. Танки этой серии экспортировались в страны Варшавского договора, Индию, Иран, Сирию, Алжир, Кувейт, Ливию, Финляндию и Югославию.

Танк Т-72Б выпускается с 1985 г. Его экспортная версия обозначалась как Т-72С. Различия между танками Т-72А и Т-72Б заключались в основном в установке стабилизатора с электрогидравлическим приводом 2Э42-2 вертикального и с электромашинным управлением горизонтального наведения вместо двуплоскостного электрогидравлического стабилизатора 2Э28М, новой системы управления огнем, динамической (сначала навесной, а с 1988 г. встроенной) защитой и двигателя В-84-1 вместо В-46-6.

Танк Т-72 использовался как базовый для разработки серий боевых машин, таких, как Т-72К и Т-72АК (командирские танки), БРЕМ — восстановительно-ремонтная машина, мостоукладочная машина МТУ-72, разградительная инженерная машина ИМР-2.



Боевые и технические характеристики танка Т-72Б

Боевая масса	44,5 т.	Заряжание	автоматическое.
Экипаж	3 чел.	Пулеметы	один 12,7 мм, один 7,62 мм.
Высота по крыше башни	2.226 мм.	Броневая защита	комбинированная.
Пушка	125мм, гладкоствольная — пусковая установка.	Динамическая защита	встроенная.
Боекомплект	45 выстрелов.	Дымовые гранатометы	8 шт.
Типы боеприпасов	БПС, БКС, ОФС, управляемая ракета.	Максимальная скорость	60 км/ч.
Комплекс управляемого вооружения	9К120.	Запас хода по шоссе	500 км.
Управляемая ракета	9М119 с управлением по лучу лазера.	Двигатель	многотопливный четырехтактный дизель.
Дальность стрельбы	100–4.000 м.	Мощность двигателя	618 кВт (840 л. с.).
Вероятность попадания ракеты в цель при стрельбе с места	0,8;	Трансмиссия	механическая планетарная.
Время полета ракеты на дальность 4.000 м	12 с.	Подвеска	торсионная.
Дальномер	лазерный.	Гусеница	с РМШ (или с ОМШ).
Стабилизатор	2Э42-2 с электромашинным приводом горизонтального наведения.	Глубина преодолеваемой водной преграды с подготовкой	5 м.

■

Адрес для инвестиций

База отдыха в Налибокской пуще может стать высокодоходным туристическим предприятием



Характеристика объекта:

Профилакторий "Налибокская пуща" (вблизи дер. Барова, 102 км от Минска) построен в 1988 году. Включает в себя 9 объектов: столовая (200 посадочных мест), жилой корпус (60 номеров "люкс" и "полулюкс"), поликлиника, спортзал со стандартным оборудованием, кинозал (250 мест), бассейн (857 кв. м, гидромассаж, сауна), котельная, теплица, хоздвор. Материал стен — кирпич. Земельный участок, также входящий в структуру собственности, — 3,75 га. Общая площадь жилого корпуса — 2.301 кв. м, площадь нежилых помещений — 3.255 кв. м. В 1994 году проведен капитальный ремонт кровли, крыша покрыта оцинкованным железом.

Инфраструктура:

Профилакторий находится в 4 километрах от шоссе Минск — Гродно, в 30 км от ж/д станции Лида. Ближайший крупный торговый центр — в г. п. Ивье (6 км). Рядом с профилакторием (120 м от жилого корпуса) — река Неман; имеются оборудованные песчаные пляжи, возможно строительство лодочной станции.



Возможные бизнес-проекты:

Налибокская пуща — заповедная зона, один из живописнейших уголков Беларуси. Возможно цспользование профилактория в качестве рекреационной базы. В пуще разрешена охота по лицензиям на мелкую и крупную дичь (заяц, кабан, лось).

Владелец:

ООО "Алевс" (создано в 1991 году) приобрело объект с земельным участком в 1993 году. Право собственности на землю оформлено государственным актом от 15 марта 1994 года, выданным Ивьевским райсоветом народных депутатов. Вступит в партнерские отношения по совместному использованию объекта с перспективным и надежным инвестором, внимательно изучит квалифицированно подготовленные бизнес-планы.

■

Контактные тел.: (017) 277-48-60 и (017) 277-37-61, факс (017) 277-89-86.

Поиск партнера

Европейская система информационных центров

Оборудование и механизмы

61006. Италия. Производитель вязальных машин ищет партнера для сбыта и кооперации.

61007. Польша. Производитель запасных частей для автомобилей (выключатели, бачки для тормозной жидкости, воздушные фильтры, насосы, радиаторы) ищет партнера для кооперации в сбыте, для совместного предприятия и технического сотрудничества.

61008. Польша. Производитель транспортеров, корабельных кранов, машин для резки гранита, деталей вентиляционных и кондиционерных установок, контейнеров из нержавеющих материалов, стальных конструкций ищет партнера для кооперации и совместного предприятия.

61009. Польша. Производитель оборудования для переработки и обработки древесины при производстве мебели ищет партнера для сбыта.

61010. Польша. Производитель сельскохозяйственных машин и оборудования, бензоцистерн, стальных конструкций и тракторов ищет партнера для кооперации в области сбыта.

61011. Польша. Производитель стальных контейнеров, водяных котлов и компрессоров ищет партнера для сбыта, а также поставщиков.

61013. Франция. Производитель ротационных сортировочных установок для промышленного и домашнего мусора ищет партнера для сбыта.

Электроника, оптика, медицинские приборы

61012. Аргентина. Производитель спутниковых систем для различных средств передвижения (на море и на суше) и цифровых карт местности ищет партнера для сбыта и технического сотрудничества.

61014. Франция. Производитель оборудования в области широкополосной видеотехники для обработки, вещания, преобразования и показа изображений с помощью аналоговой и цифровой техники, а также видеорадаров ищет партнера для сбыта.

61015. Великобритания. Производитель медицинских приборов и прецезионных изделий для воздухоплавания ищет партнера для сбыта и кооперации.

61039. Польша. Производитель оптоволоконного кабеля, распределителей, медного кабеля, токораспределителей, изделий телекоммуникаций предлагает взаимное сотрудничество в области сбыта.

61016. Италия. Оптовик (электроприборы для дома мировых ведущих производителей) ищет партнера для сбыта.

61017. Швеция. Производитель охранных систем для офисов, музеев и т. д. ищет партнера для сбыта.

60939. Германия. Производитель ПВХ-водопроводных труб для скважин с различной техникой соединений, а также погружных насосов и безбашенных установок водоснабжения для частных пользователей ищет партнера для сбыта.

Текстиль, потребительские товары

61018. Франция. Производитель модной дамской одежды среднего ценового класса ищет партнера для сбыта.

61019. Италия. Производитель высококачественной дамской и мужской одежды ищет партнера для сбыта.

61022. Польша. Производитель спецодежды (военное обмундирование, одежда для защиты от огня, для отдыха) ищет партнера для сбыта.

61026. Румыния. Производитель нетканых материалов (текстиль) для мебели и производства одежды ищет партнера для кооперации и сбыта.

61037. Италия. Торговая фирма (изделия гигиены для туалетов, туалетная бумага, мусорницы и т. д. для гостиниц, гастрономов, предприятий) ищет производителя или поставщика таких товаров.

61040. Россия. Фирма (экспорт-импорт) возьмет на себя сбыт инструмента, обоев, покрытия для пола, плитки, электроизделий, химикалий для дома, лаков и красок, замков и сантехники.

Контактный телефон/факс: (017) 245-96-37.

■

Центр деловых связей

96004836

Словенская компания заинтересована в импорте товаров (главным образом продовольственных) в Словению. Компания готова представлять иностранного партнера в этой части Европы (странах бывшей Югославии) и взять на себя организацию сбыта продукции партнера в этом регионе (а также в Венгрии, Чехии и Словакии). Компания имеет складские помещения (3.600 кв. м), таможенные склады и все виды грузовиков (в том числе рефрижераторы).

96004768

Словенская компания, специализирующаяся на оптовой продаже продуктов питания, ищет производителей продовольствия для заключения дистрибьюторского соглашения.

96005007

Словенская импортно-экспортная компания заинтересована в импорте и экспорте пиломатериалов, риса, сахара и фруктовых концентратов. Желает заключить дистрибьюторское соглашение на сбыт пищевых полуфабрикатов.

96004750

Португальский производитель, импортер-экспортер и дистрибьютор замороженных морских продуктов и других продуктов питания, имеющий 2 современных перерабатывающих завода, 9 торговых центров, автопарк (100 фургонов и грузовиков), широкую розничную торговую сеть и хорошо известную торговую марку, ищет компанию, которая планирует расширять свою активность на международном рынке и была бы заинтересована в партнерстве.

BCC 960082

Чешская фирма заинтересована в сбыте в странах СНГ следующих товаров: безалкогольные напитки, пиво, вино, детское и диабетическое питание, минеральная вода бутилированная и в цистернах, различные полуфабрикаты для производства продуктов питания, кондитерские изделия, кофейные напитки, чай, готовые блюда, супы, бульоны, макаронные изделия, мясные консервы, паштеты, масло растительное и сливочное, овощные салаты и фруктовые консервы. Фирма готова осуществить поставку ТНП и товаров производственно-технического назначения по желанию заказчика, а также произвести закупку любой конкурентоспособной продукции, которую вы сможете предложить.

BCC 960081

Турецкая компания заинтересована в поиске импортеров консервированных овощей (корнишонов, огурцов, свеклы, моркови, олив), соусов, кетчупов, горчицы, лечо, а также джемов и мармеладов (из лепестков роз, земляничные, вишневые, айвовые, абрикосовые, черносмородиновые). Компания производит упаковку вышеперечисленных продуктов, а также стеклянную, пластиковую и жестяную упаковку на заказ, с размещением торговой марки заказчика.

96004652

Немецкий филиал (товарооборот 150 млн. DM) английской трастовой компании, специализирующейся на отбеливающих, дезинфицирующих средствах, освежителях воздуха, инсектицидах, чистящих средствах для домашнего хозяйства, косметики, заинтересован в поиске новых поставщиков этих изделий.

BCC 960083

Немецкая фирма заинтересована в контактах с производителями и поставщиками трансформаторной жести.

Business Communication Centre.
E-mail: daineka@bcc.minsk.by.
http://palantiri.spb.su/~wbcc/bccminsk/.
220 050 Minsk, Belarus, Komsomolskaja str., 12.
Tel. : (017) 227-30-59; 227-21-27; 227-60-88,
Fax : (017) 226-58-85.

■

SUMMARY

Belarusian Market No. 48/1996

CURRENT NEWS

Page 1,2. The Government pushes sprouts.

A new scheme of national economy management was discussed at a regular sitting of the board of the Cabinet of Ministers.

Page 3, 9. Alexander ALESIN. There's only one "MiG" in the world, hold on to it.

A scandal connected with the aircraft fighters "MiG" bought by the Military Air Forces of Peru (perhaps from Belarus) is in full swing.

POLITICS

Page 1, 2. Tatiana KALINOVSKAYA. Peace they can only dream about.

After the referendum: what happened on November, 24-th and what consequences will follow?

Page 4. Yuri SHEVTSOV. It was nothing but fronde.

Political crisis in the Republic Belarus is practically resolved. What are the results?

Page 5. Alexander PATUTIN. Mediterranean time.

Evaluations and plans of the Ministry of Foreign Affairs of Belarus.

MONEY

Page 6. Alexander VASILEVICH. Modest and tasteless.

Currency review.

Page 6. Elena FALEY. Lagging 4-5 months behind the schedule.

The problem of creating a clearing centre at the National Bank.

Page 6. Financial chronicle.

SECURITIES

Page 10. Vladimir TARASOV. The National Bank must help.

Long-term government bonds: ways of usage.

Page 10. Irina KRYLOVICH. Gatherings discussing depositories.

Security market professionals discussed ways and means of building a regular network of depositories in the republic.

Page 10. The end of November was marked by the fever at the secondary market of the government treasury bonds.

PRIVATISATION

Page 3. Tatiana MANENOK. The favourites are the First Investment Fund and "Osmos".

The results of the 6-th voucher auction for special investment funds.

Page 11. Tatiana MANENOK. How to transform the so called "consumer service enterprise" into real consumer service system.

Municipal authorities of the capital of the republic have held hearings with People Deputies dedicated to the problem of speeding up privatisation in the service sphere.

Page 11. Tatiana MANENOK. "Lada OMS" owns controlling block of shares.

A big block of shares was sold to a strategic investor for the first time in the republic.

Page 11. Investments and competition are what we need.

How the residents of Minsk evaluate the quality of work of the consumer service system.

COMMODITY MARKET

Page 12. Alexander YANKOV, Alexander ALESIN. The rise of prices for oil products is inevitable.

The breath of the world market of energy carriers can hardly be felt in Belarus.

Page 12. Market and prices.

Panorama of retail prices for food-stuffs.

REAL ESTATE

Page 13. Helping the chosen.

The situation the construction was in has begun to change for the better thanks to ample credit injections.

Page 13. The price of someone else's apartment is rising faster than that of one's own.

Transactions involving elite apartments are the most profitable in the sphere of lodging rent.

Page 13. New opportunities for the integrated house-building factories.

Problems of adapting technologies that once were considered advanced by the standards of socialism to modern demands.

LEGISLATION

Page 14. Rules of the International Court of arbitration affiliated to the Chamber of commerce and industry of the republic Belarus.

The text of the document.

FINANCIAL INSTITUTIONS

Page 25-36. Monetary, payment and credit system of Belarus: today's situation and prospects of development.

The selection of the materials is dedicated to the macroeconomic problems, those of monetarisation of the economy in the first place and also to the problems of tax practice, bill circulation experience, optimisation of the financial investments strategy, some aspects of the functioning of the stock market and to the analysis of the probability of financial crisis outbreaks.

INDUSTRIAL POLICY

Page 37-48. The economy of the Republic Belarus at the finishing space of the year 1996: outdated technologies and imperfect management structure.

Topics discussed in this selection of materials are reflected in the headings: "Chronicle", "Statistics", "Management", "Innovations", "Alcohol Market", "Wood Processing", "Co-operation", Agricultural & Industrial Complex", "Military Industrial Complex", "Business Offers".

Editorial: ***(0172) 22-80-00***
Advertising: ***(0172) 22-76-44***

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.